ملتقى قطر الإقتصادي الثاني : 21 مايو

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 327 / Year 28 / Marsh 2007
آذار/ مارس 2007 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 327



الحاضر الأكبر



خلدون المبارك:
مشاركات "مبادلة" فتحت لنا الأسواق



د. فيصل العقيل:
"مواد الإعمار القابضة" أكبر شركة لمواد البناء



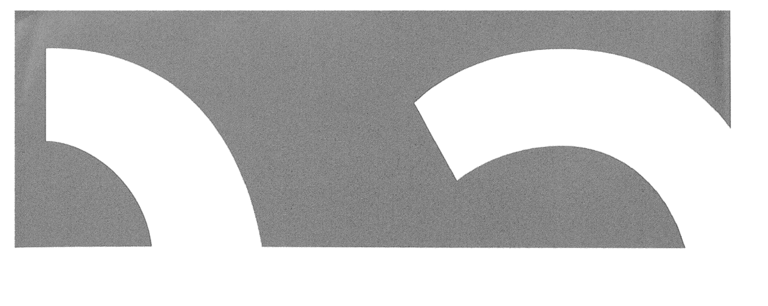
عبد العزيز العجلان:
إخراج العقار السعودي من عنق الزجاجة

الإستثمار في اليمن مناخ وفرص



ملتقى أبوظبي الإقتصادي المنعطف

ISSN 1991-2404
03
9 771991 240003



تتعدى أبعد الحدود لكي




لا تكون حياتك محدودة

مليون دولار أمريكي ولديهم المعرفة المالية الكافية للتعامل مع الأسواق المالية في مجال الاستثمارات.

هذا العدد

أطلق على شهر آذار/مارس الجاري لبنانياً شهر الاستحقاقات الكثيرة التي ترسم في مجملها معالم المرحلة السياسية المرتقبة في لبنان والتي ما زالت مشوبة بعدم الوضوح، تاركة بالتالي انعكاسات اقتصادية سلبية على أكثر من صعيد.

غير أن آذار/مارس الجاري يبقى عربياً، شهر الاستحقاقات أيضاً وبامتياز، في ظل لقاءات ومشاورات مكثّفة ستتوج بمؤتمر القمة العربية المقرر انعقاده أواخر هذا الشهر في الرياض، وهي العاصمة التي تلعب حالياً دوراً محورياً مهماً.

من هنا، فإن الأنظار متوجهة حالياً على الرياض لعل قمتها التي ستجمع الملوك والأمراء والرؤساء العرب، تتمكن من إشاعة الاستقرار السياسي في المنطقة، والتخفيف من بؤر التوتر القائمة في غير مكان من العالم العربي.

إن هذه الأجواء السياسية الإيجابية مطلوبة اليوم أكثر من أي وقت مضى، في ظل الفورة المالية التي تنعم بها البلدان النفطية، والتي يتدفق منها وبنسب متفاوتة استثمارات نحو هذا البلد أو ذاك.

ومواكبة لهذه الأجواء السياسية الإيجابية المرجوة، تمضي مجموعة الاقتصاد والأعمال في لعب دورها في مجال الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وتعزيز أواصر التعاون بين رجال الأعمال والمستثمرين العرب، وخلق المناسبات التي تسمح باستكشاف فرص الأعمال والاستثمار.

وعلى "أجندة" الاقتصاد والأعمال للأشهر الثلاثة المقبلة ثلاثة ملتقيات مهمة ستنعقد تباعاً. ففي اليمن ينعقد في 22 و24 نيسان/أبريل المقبل مؤتمر "**استكشاف فرص الاستثمار في اليمن**" والذي تتشارك المجموعة في تنظيمه مع الحكومة اليمنية والأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية.

وفي 21 و22 ايار/مايو تستضيف الدوحة "ملتقى قطر الاقتصادي" الثاني الذي يستقطب مشاركة واهتماماً قياسيين.

أما في 3 و4 حزيران/يونيو المقبل، فتنظّم المجموعة أيضاً ملتقى الاقتصاد السعودي الذي يركّز جلساته على مناخ وفرص الاستثمار في السعودية في هذه المرحلة.

فيا حبذا لو تلتقي رغبات واستعدادات صنّاع القرار الاقتصادي مع القرارات السياسية من خلال "الدخان الأبيض" المتوقّع من قمة الرياض؟!

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام

ابيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي

المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.

APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal

Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



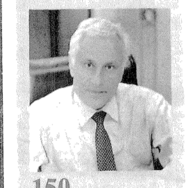
24



42



116



150

افتتاحية

اقتصاد وأعمال

الغلاف

مقال

مقابلة

شركات

اقتصاد عربي

عرب وعالم

تأمين

سياحة

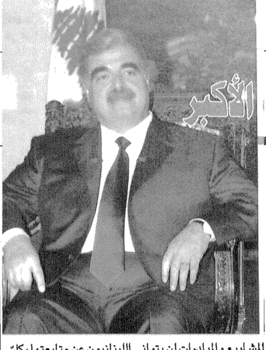
اقتصاد جديد

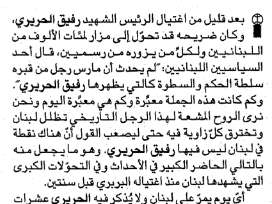
سيارات



AIR FRANCE
SKYTEAM
معنــا ... السمــاء أجمــل مكــان علــى الأرض
Seat
8E
Seat
5B
Seat
2A
Seat
3A
رحلـتـان يـوميـاً بـين دبـي وبـاريـس.
تقدم لكم الخطوط الجوية الفرنسية Air France الفرصة للاختيار بين رحلة في النهار أو في الليل يومياً.*
للمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بوكيل سفركم، الخطوط الجوية الفرنسية Air France على الأرقام
٠٠ ٥٤ ٢ ٦٠٢ ٠٤ (دبي) أو ١٠ ٥٨ ١ ٦٢١ ٢ ٠٢ (أبوظبي) أو تفضلوا بزيارة www.airfrance.com/ae
*عدا رحلات النهار يومي الثلاثاء والخميس
AIR FRANCE KLM

الحاضر الكبير .. الغائب الأكبر





بعد قليل من اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، وكان ضريحه قد تحوّل إلى مزار لمئات الألوف من اللبنانيين ولكلّ من يزوره من رسميين، قال أحد السياسيين اللبنانيين: "لم يحدث أن مارس رجل من قبره سلطة الحكم والسطوة كالتي يظهرها **رفيق الحريري**". وكم كانت هذه الجملة معبّرة وكم هي معبّرة اليوم ونحن نرى الروح المشعة لهذا الرجل التاريخي تظلل لبنان وتخترق كلّ زاوية فيه حتى ليصعب القول أنّ هناك نقطة في لبنان ليس فيها **رفيق الحريري**. وهو ما يجعل منه بالتالي الحاضر الكبير في الأحداث وفي التحوّلات الكبرى التي يشهدها لبنان منذ اغتياله البربري قبل سنتين.

أيّ يوم يمرّ على لبنان ولا يُذكر فيه **الحريري** عشرات بل مئات المرات؟ أيّ حدث سياسي أو نزاع يحصل أو منبر أو حوار يعقد ولا يكون محوره شخصية **الحريري** وأعماله والترددات الزلزالية التي ما زال يحدثها غيابه ليس في لبنان فحسب بل في المنطقة بأسرها؟ كم مرة يذكر اللبنانيون في اليوم جملة "رحم الله **الحريري**"؟ كم مرة في اليوم يقرأ الناس الفاتحة على روحه فوق ضريحه المجلل بالزهر الأبيض وعلى صدى نداء المآذن وقرع الأجراس؟ ومن يستطع ذكر الوسط التجاري أو مؤتمرات "باريس 1 و2 و3" من دون أن يرى فيها إنجازاً مستمراً لـ **الحريري** في حياته ومن وراء الضريح، فقد كان طيفه حاضراً مثل الطود وسط الـ 50 دولة وهيئة دولية أو مؤسسة مالية شاركت في "باريس 3" لمحض لبنان أكبر دعم يمنح في أوقات السلم لبلد صغير؟

وكم مرة في اليوم يؤتى ذكر المحكمة الدولية والتحقيق وحتمية الوصول إلى العدالة ليس في موضوع اغتياله فحسب بل في ملفات جميع الذين سقطوا أو كادوا أن يسقطوا شهداء على الطريق نفسه الذي افتتحه بدمه الزكي وهو طريق الكرامة والاستقلال والديموقراطية والعيش الكريم لكلّ لبناني؟ أليس أكبر برهان على السطوة الهائلة لهذا الرجل أن يكون مجلس الأمن قد اجتمع لأول مرة للبحث في جريمة محددة ضد سياسي وفي بلد صغير كلبنان؟ وأن يكون قد كرر اجتماعاته في أكثر من مناسبة للبحث في الموضوع نفسه وملاحقة الحقيقة التي قرر المجتمع الدولي أنه سوف يطلبها كاملة ومن أجل العدالة التي سوف يطبّقها أيضاً؟

الحريري راقد في قبره لكن روحه سكنت لبنان بأسره وسكنت اللبنانيين، فبات مستحيلاً بالتالي استئصال تأثيره كما ظن المجرمون، بل إنّ مشروع **الحريري** الاستقلالي والإنمائي لن يهزم وبرنامجه الإعماري لن يجهض وإنجازاته الهائلة التي قدمها للبنان في فترة قصيرة من الزمن سوف تضاف إليها إنجازات وإنجازات. وقد ترك الرئيس الشهيد إرثاً كبيراً وأجندة لا تنتهي من المشاريع والمبادرات لن يتوانى اللبنانيون عن متابعتها بكلّ حماسة وتفان، وهو الذي كما قلنا أصبح ساكناً في وجدانهم وآمالهم وتصميمهم وأصبح ملهماً حقيقياً للمستقبل وشعلة لا يمكن أن تطفأ مهما سعى تجار الموت إلى ذلك.

لكن بقدر ما أنّ **رفيق الحريري** يبدو الحاضر الأكبر في كلّ تفصيل من تفاصيل الحياة اللبنانية اليوم، فإنه يبدو أيضاً الغائب الأكبر على الإطلاق. بل لكون **الحريري** بهذا الحضور العجيب حتى بعد الموت فإنه الآن الأكثر افتقاداً من اللبنانيين والعرب على كل الأصعدة. لقد أظلم لبنان فعلاً بغيابه بل إنّ العالم العربي لم يعد كما كان، كأنّ **الحريري** كان نقطة التقاطع للعديد من الموازين وعناصر الاستقرار والطمأنينة في العالم العربي، وكأنّ الذين قتلوه أملوا على الأقل في أوهامهم القاصرة أنّ شطبه بألف كيلوغرام من الموت الملتهب سوف يضع نقطة النهاية للأسطورة التي صاغها.

ليس من الصدفة أن يتفق الجميع تقريباً على اختلاف آرائهم بل رغم خصومتهم على أنّ ما يشهده لبنان اليوم من نزاعات وانقسامات وكوارث ما كان ليحدث لو كان **رفيق الحريري** موجوداً. هناك إيمان غريب بأنّ مؤسّس لبنان الحديث كان سيجد طريقاً لمعالجة أصعب المواقف بروحه الطيبة وابتسامته الآسرة وعقله الشجاع والمنطقي الذي لا ينافق لكنه يعرف في الوقت نفسه إيجاد التسويات والحلول لأصعب العقد.

كانت هذه موهبته الاستثنائية كمفاوض وكعنصر تهدئة وكصانع تسويات وهي بالذات أشد ما نحن في حاجة إليه اليوم. بل يمكن القول أن أهم ما يميز المأزق الحالي للبنانيين هو بالتحديد غياب **رفيق الحريري**، أي غياب صانع التسويات والكبير الذي يفرض احترامه ورؤيته البعيدة على الجميع.

رحمك الله يا **أبا بهاء** وأعان لبنان من بعدك.

"الاقتصاد والأعمال"

من القاهرة إلى أبو ظبي

من القاهرة إلى أبو ظبي: فصلان جديدان في قصة نجاح مستمرّة، تكتبها **مجموعة الاقتصاد والأعمال** وتنتقل فيها من نجاح إلى آخر.

ففي 10 و11 ديسمبر 2006 نظّمت "الاقتصاد والأعمال" **ملتقى القاهرة للاستثمار** برعاية الرئيس **محمد حسني مبارك**، وشكّل الملتقى الذي تمّ تنظيمه بالتعاون مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، منعطفاً مهماً في سياق حركة الترويج للاستثمار في مصر، حيث استقطب الملتقى نحو 1200 مشارك.

وفي 5 و6 فبراير 2007، أي بعد أقل من شهرين، نظّمت **الاقتصاد والأعمال** "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" برعاية الفريق أول الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان**، وليّ عهد أبو ظبي. وقد تمكّنت **الاقتصاد والأعمال** بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي وبالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد من تنظيم ملتقى نموذجي بحيث شكّل قفزة نوعية في تاريخ صناعة المؤتمرات لا في أبو ظبي وحسب، بل وفي دولة الإمارات ومنطقة الخليج، حيث استقطب 1350 مشاركاً من كافة البلدان العربية وبعض البلدان الأجنبية.

* * *

وليس أدل على النجاح سواء في الامتحان المصري أو في امتحان أبو ظبي سوى اهتمام الحكومتين في مصر وأبو ظبي بضرورة تكرار تنظيم مثل هذه الملتقيات في كل من البلدين.

وبالفعل، فقد وافقت الحكومة المصرية على اقتراح مجموعة **الاقتصاد والأعمال** باعتماد يومي 9 و 10 ديسمبر 2007 موعداً لانعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار" الثاني.

وفي أبو ظبي، وبمباركة من ولي العهد، وافقت غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي على اعتماد يومي .... فبراير 2008 موعداً لانعقاد "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" الثاني.

* * *

والواضح أنّ العمل الناجح وحده قابل للتكرار ... وبتواضع نقول: إنّ النجاح الذي تحقق ولأوّل مرة، سواء في القاهرة أم في أبو ظبي، ليس إلا جزءاً بسيطاً مما يمكن أن تحققه "الاقتصاد والأعمال" في هذين البلدين وفي غيرهما. وهذا النجاح إنما يعكس المستوى الذي بلغته المجموعة من حيث صدقيتها ومهنيتها وقدرتها على تنظيم مثل هذه الأعمال الناجحة. وعليه، فإننا نتوقع، بإذن الله، أن يشهد "ملتقى القاهرة" الثاني قفزة جديدة في هذا العام، وكذلك "ملتقى أبو ظبي" الثاني العام المقبل. ■

مجموعة الإمارات للاستثمار في موريتانيا:

انجاز مخطط نواكشوط 2020



الشيخ طارق القاسمي

وقّع وزير الشؤون الاقتصادية والتنمية في موريتانيا **محمد ولد عابد** مذكرة تفاهم مع رئيس مجموعة الإمارات للاستثمار الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** لإنجاز مخطط شامل للعاصمة الموريتانية نواكشوط وفق أفق العام 2020.

واستقبل رئيس الدولة ورئيس المجلس العسكري الموريتاني للعدالة والديموقراطية العقيد **علي ولد محمد فال** الشيخ **طارق القاسمي** ورحّب بخطوته مشيداً بالقدرات والكفاءات العربية وبتجربة نهضة دول مجلس التعاون الخليجي التنموية. وأعرب عن تفاؤله بدور الشركات والمؤسسات الخليجية والعربية في عملية البناء والتنمية في موريتانيا. ورحّب بمشاركة مجموعة الإمارات للاستثمار في عملية البناء والتطوير الحاصلة في موريتانيا، مؤكداً أن الحكومة الموريتانية وضعت نصب عينها تشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال زيادة الشفافية ووضع قوانين وتشريعات مشجّعة للاستثمار.

وقال الوزير **محمد ولد عابد** إن التوقيع على هذه المذكرة يمثّل انطلاقة جديدة لمسار تعاون دائم بين موريتانيا ومؤسسة الإمارات للاستثمار، وأشار إلى حرص الحكومة الموريتانية على تذليل العقبات التي قد تعترض سبيل هذا التعاون، الذي يأمل أن يتوطد خدمة لمصلحة وأهداف التنمية في البلدين.

بدوره، أشاد **القاسمي** بالحفاوة التي لقيها طيلة أيام تواجده في موريتانيا مع الوفد المرافق له. وعبّر عن شكره لرئيس الدولة الموريتاني لثقته الكبيرة بمجموعة الإمارات للاستثمار ولاهتمامه ومتابعته الشخصية لتوقيع مذكرة التفاهم.

وتمنى **القاسمي** أن يُسهم هذا الإنجاز في تشغيل اليد العاملة الموريتانية وأن يدفع بالتنمية إلى آفاق واعدة لأن فرص الاستثمار في موريتانيا تعتبر واعدة وجديرة بالاهتمام، وقال إنها خطوة نحو اكتشاف طاقات جديدة في بلاد مازالت قيد النمو والتطور بفضل موقعها الستراتيجي ومواردها المهمة التي تزيد من اهتمام المستثمرين العرب والخليجيين الذين يبحثون عن مثل هذه الفرص.

والمعروف أن مدينة نواكشوط تعاني من تردي الخدمات الأساسية وتفتقد إلى جميع مظاهر الحداثة والتطور خصوصاً في وسط العاصمة المكوّن من أبنية قديمة وأكواخ بنيت بشكل فوضوي. ويهدف المشروع الذي تمّ التفاهم عليه مع مجموعة الإمارات إلى تغيير ملامح العاصمة من أجل تحديثها، وإنشاء حي راق في وسطها، بعد هدم الأبنية والمنازل وإخلاء السكن الموجود حالياً.

بحضور الرئيس مشرّف وطارق القاسمي

"إنشاء القابضة" تطلق "أبراج كراتشي المالية"

أطلقت شركة إنشاء القابضة، التي تتخذ من إمارة الشارقة مقراً لها، والشركة اللوجيستية الوطنية الباكستانية، "أبراج كراتشي الماليّة" في باكستان. وحضر حفل إطلاق المشروع الجديد رئيس جمهورية باكستان **برويز مشرّف**، ورئيس مجلس إدارة "إنشاء القابضة" ورئيس مجموعة الامارات الاستثمارية الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي**.

يقع البرجان التوأمان في مدينة كراتشي وهما يتألفان من 37 طابقاً، ويمتدان على مساحة 15 هكتاراً، فيما تصل المساحة المبنية فيهما إلى 1,4 مليون قدم مربع، والمساحات التجارية إلى 1,07 مليون قدم مربع، ومساحات التجزئة إلى75 ألف قدم مربع.

وأشاد الرئيس **مشرف** بالاستثمارات الإماراتية في باكستان معتبراً أن الشراكة الستراتيجية بين "إنشاء القابضة" والشركة اللوجيستية الباكستانية مثال يحتذى به للتعاون بين القطاعين الخاص والعام وإمكانات خلق ترابط بينهما تتجاوز الأطر الإقليمية.

وأكّد أن باكستان "ستعمل كل ما بوسعها لتواكب التطور والنمو الحاصلين في العالم اليوم، خصوصاً على صعيد البناء والعمران". وقال: "لن نوفّر جهداً من أجل تهيئة البلاد لاستقبال كل الاستثمارات الواعدة، إن كان على صعيد تجهيز البنية التحتية، أو القوانين الميسرة، أو الخطط التي تضمن للمستثمرين حقوقهم".

بدوره، أشاد **القاسمي** بهذه الشراكة الستراتيجية ونوّه بالاستثمارات الخليجية في باكستان لجهة نوعيتها وتنوع قطاعاتها وحجمها.

وكان **القاسمي** التقى ومجموعة من المستثمرين الإماراتيين برئيس وزراء باكستان **شوكت عزيز** في إسلام آباد أوائل العام 2006، حيث وقع مذكرة تفاهم تقوم بموجبها المجموعة بتطوير عدد من المشاريع العقارية في باكستان.

وتضم "إنشاء القابضة" تحالفاً يتألف من مجموعة الإمارات الاستثمارية التي تستحوذ على حصة الأغلبية، وشركة "أبراج كابيتال" التي تعتبر ثاني أكبر مساهم في الشركة، ومجموعة من رجال الأعمال والمستثمرين في المنطقة.

يُذكر أنه خلال السنوات الأربع الماضية، استثمرت دولة الامارات العربية المتحدة أكثر من 9,5 مليارات دولار في باكستان. ومن المتوقع ان يصل حجم الاستثمار هذا العام إلى 15 مليارا، وقد تركز الجزء الأكبر من الاستثمارات في قطاع العقارات بما في ذلك المشاريع السكنية ومراكز التسوق والاتصالات.

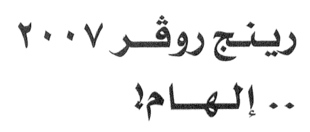
وتعتبر منطقة الخليج أكبر مستثمر خارجي في باكستان، ويقدّر حجم الاستثمار في قطاع العقارات وحده بما يفوق 4 مليارات دولار.

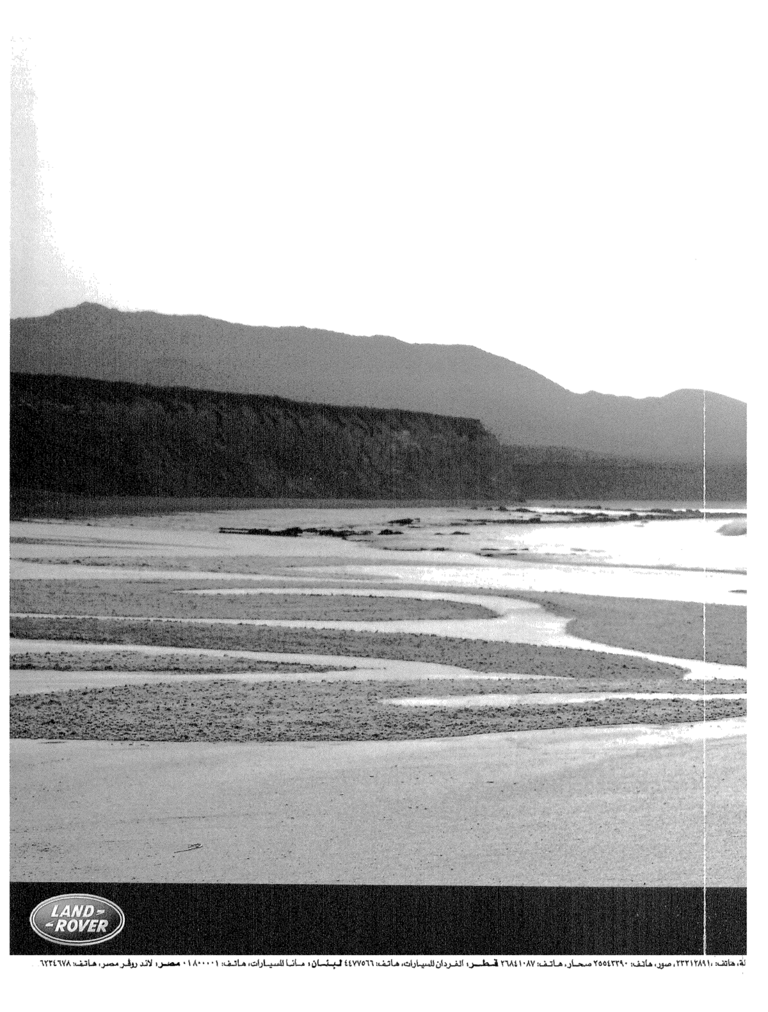

www.landrovermiddleeast.com
رينج روفر ٢٠٠٧
لمسةٌ.. بريشة فنان!
RANGE ROVER
رينج روفر


LAND ROVER


RANGE
رينج روفر
الأردن: أوليه الأردن، هاتف: ٠٦ ٥٨١٥٥٠٠ **الإمارات العربية المتحدة:** الطاير للسيارات دبي، هاتف: ٠٤ ٢٠٣٧٧٧٧، الشارقة، هاتف: ٠٦ ٥٣٢٥١٣١، رأس الخيمة، هاتف: ٠٧ ٢٢٥١٥٩٩، أبوظبي، بريمير موتر


وظبي: بريمير موتورز، هاتف: ٠٢٥٥٨٨٣٤٤ البحرين: السيارات الأوروبية، هاتف: ١٧٧٥٠٧٥٠ الكويت: شركة علي الغانم وأولاده للسيارات ذ.م.م.، هاتف: ٢٢٤٦٠٠٠ المملكة العربية السعودية: السيف للمحرك


رينج روڤر ٢٠٠٧
.. إلهام!


LAND-ROVER
لة، هاتف: ،٢٣٢١٢٨٩١، صور، هاتف: ٢٥٥٤٣٣٩٠ صحار، هاتف: ٢٦٨٤١٠٨٧ قطر، الفردان للسيارات، هاتف: ٤٤٧٧٥٦٦ لبنان، مانا للسيارات، هاتف: ٠١٨٠٠٠٠١ مصر، لاند روفر مصر، هاتف: ٦٢٣٤٦٧٨

مؤسسة الخليج للاستثمار: 600 مليون دولار أرباح العام 2006

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار للعام 2006، أرباحاً صافية بلغت نحو 600,1 مليون دولار، مقارنة بنحو 272,8 مليوناً في العام 2005، وهي أرباح قياسية في تاريخ المؤسسة. وبلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين نحو 42 في المئة، إذ وصل إجمالي حقوق المساهمين إلى نحو 1911 مليون دولار، بزيادة نحو 16,4 في المئة عن العام 2005. وحققت موجودات المؤسسة نمواً بنسبة 9 في المئة، لتصل إلى 8113 مليون دولار في نهاية العام. وترافقت هذه النتائج القياسية مع قرار الجمعية العامة العادية استدعاء رأس المال غير المدفوع والبالغ 250 مليون دولار، ليصبح 1000 مليون دولار، الأمر الذي يعكس مدى التزام ودعم المساهمين للمؤسسة.

ويقول رئيس مجلس إدارة المؤسسة د. **يوسف حمد الإبراهيم** "للسنة السادسة على التوالي تشهد الأرباح نمواً مطرداً منذ تطبيق الستراتيجية الجديدة للمؤسسة في العام 2001، وقد برزت مؤسسة الخليج للاستثمار كلاعب أساسي في المنطقة وحصلت على مشاريع ضخمة في مجالات الطاقة والمرافق، منافسة بذلك الشركات العالمية".

من جهته، يقول الرئيس التنفيذي للمؤسسة **هشام عبدالرزاق الرزوقي** "إن الأرباح القياسية تحققت نتيجة لنمو إيرادات الأنشطة الرئيسية مع استمرار الرقابة الفعّالة على التكاليف، وإن الزيادة في الإيرادات التشغيلية للمشاريع والتي بلغت نسبتها 155 في المئة تحققت نتيجة الأداء المتميز للاستثمارات المباشرة والتي تمثل النشاط الأساسي للمؤسسة. وحققت استثماراتنا في قطاعات الحديد والصلب وصناعة البتروكيميائيات نتائج طيبة مدعومة بالنمو القوي لاقتصادات دول مجلس التعاون. أما بالنسبة للاستثمارات العالمية، فحققت المؤسسة عوائد جيدة من المحافظ والصناديق المدارة، كما سجلت الأتعاب والعمولات إيرادات متميزة. وفي نهاية العام بلغت استثمارات المؤسسة في دول مجلس التعاون الخليجي نحو 3211 مليون دولار، أي ما يمثل نسبة 38 في المئة من مجموع الموجودات".

يذكر أن الاستثمارات المباشرة تعد ركيزة رئيسية في ستراتيجية المؤسسة، حيث بلغت نحو 1076 مليون دولار، وقد توسع نشاط المؤسسة في الاستثمار المباشر خلال العام 2006 ليشمل مشروعين في مجال الطاقة والمرافق في السعودية، إلى تأسيس شركة قابضة في البحرين تضم تحت مظلتها استثمارات المؤسسة في قطاع الحديد والصلب، كما تمّ الاستثمار في مشروع لتطوير البنية التحتية في دولة قطر.



هشام عبدالرزاق الرزوقي

دراسة حول الإنتاجية

من جهة أخرى، أعلنت مؤسسة الخليج للاستثمار عن البدء في إعداد دراسة معمقة حول الإنتاجية والأداء في منطقة مجلس التعاون الخليجي. وستجرى الدراسة بالتعاون مع مؤسسة كونفرنس بورد (منظمة مؤسسات الأعمال) المتخصصة في الدراسات والأبحاث الاقتصادية، على أن يصدر التقرير النهائي في الربع الأول من العام 2008 ويهدف للتوصل إلى استنتاجات تساعد أصحاب القرار في الحكومة والقطاع الخاص على صياغة سياسات ناجحة في ما يتعلق بتحسين مستويات الإنتاجية في الاقتصادات الخليجية.

ويقول الرئيس التنفيذي **هشام الرزوقي** أن إطلاق هذه الدراسة ينبثق من دور المؤسسة التي تساهم فيها حكومات دول مجلس التعاون الست، والتي تهدف إلى الارتقاء بمستوى الاقتصاد الخليجي. وانطلاقاً من هذا الدور أطلقت المؤسسة هذه الدراسة التي تسعى إلى المساهمة في رفع كفاءة الموارد البشرية ومستوى الإنتاجية، ومن ثم تقليل الاعتماد على النفط من خلال إنشاء هياكل اقتصادية أكثر تنوعاً".

من ناحيته، يقول المدير التنفيذي لـ"منظمة مؤسسات الأعمال" في منطقة الشرق الأوسط **أندرو تانك** "يسعدنا أن نعمل مع مؤسسة الخليج للاستثمار والأعضاء الآخرين في لجنة الإشراف وذلك بهدف توفير معلومات موثقة عن دول المنطقة باتباع معايير دولية للمقارنة". ويضيف: "السبيل الوحيد للنمو المستمر في أي اقتصاد هو التعرّف على الحقائق التي تتعلق بالعوامل المؤثرة على زيادة الإنتاجية، وفهم ذلك في إطار إقليمي، بما يؤدي إلى اتخاذ قرارات سليمة حول السياسات التي من شأنها المساعدة في تحسين الإنتاجية على مختلف المستويات".

خالد بن كلبان

"دبي للاستثمار": أرباح بـ 991 مليون درهم

حققت شركة "دبي للاستثمار"، في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 991 مليون درهم، أي بزيادة نسبتها 45 في المئة عن العام السابق، وبلغت ربحية السهم نحو 37 في المئة. وسجلت الشركة عائدات استثنائية خلال العام الماضي بلغت 2,07 مليار درهم إماراتي، بزيادة 34 في المئة عن العام 2005. وبذلك ارتفع إجمالي أصول الشركة ليصل إلى 6,37 مليارات درهم.

كما أعلنت "دبي للاستثمار" أن إجمالي حقوق المساهمين بلغ، في نهاية العام الماضي، 3,61 مليارات درهم، بنمو نسبته 103 في المئة عن العام السابق. وعزت هذه الزيادة إلى الأرباح الصافية التي حققتها وإلى زيادة رأس مال الشركة بنحو 858 مليون درهم نتيجة إصدار حقوق الملكية.

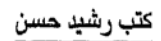
وأكد العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في "شركة دبي للاستثمار" **خالد بن كلبان** أن "هذه النتائج القياسية تحققت بفضل الأداء العالي لشركاتنا التابعة. وكان العام الماضي مميزاً بالنسبة لنا بكافة المقاييس، حيث نجحنا في توسيع وتنويع نشاطاتنا على نحو ستراتيجي. ومن أهم إنجازات شركتنا خلال العام 2006 تأسيس ذراعها الجديد "دبي للاستثمار العقاري" وإطلاق "زجاج"، أول شركة قابضة تتخصص في مجال صناعات الزجاج على مستوى المنطقة. ونركز حالياً على مواصلة الزخم الذي شهدناه العام الفائت بما يتيح لنا أن نشهد سنة مميزة أخرى".



محمد العبار

دروس وعبر من أزمة "إعمار مصر"

المستثمرون تابعوا باهتمام الكيفية التي حُلّ بها النزاع و"إعمار" قد تحتاج إلى مراجعة متأنية لوتيرة التوسّع في الخارج



كتب رشيد حسن

أزمة "إعمار مصر" انتهت بحلٍّ مرضٍ للطرفين حيث تمّ التوقيع على العقد النهائي لبيع أرض "سيدي عبد الرحمن" من الشركة القابضة للسياحة والفنادق والسينما وشركة إعمار مصر بحضور كلٍّ من **محمد العبار** رئيس شركة إعمار مصر و**شفيق جبر** نائب رئيس الشركة، مع **علي عبد العزيز** رئيس الشركة القابضة.

وكانت هذه الأزمة أثارت نزاعاً رافقته تصرّفات وتصريحات وحملات شاركت فيها بعض الصحف المصرية. ولا شك أن السلطات المصرية المسؤولة عن رعاية الاستثمار الأجنبي قد لعبت دوراً أساسياً وبذلت جهوداً متواصلة من أجل معالجة الأزمة والحدّ من آثارها السلبية على أكثر من صعيد.

لكن في جميع الحالات، ما العبر المستخلصة من النزاع؟ وما هي الدروس التي يمكن للمستثمرين أن يتعلموها منه؟

المفارقة الأهم في النزاع المذكور هو أنه كشف عن وجود عدم تجانس كبير في طبيعة ومفاهيم كلٍّ من الشريكين للشراكة والمشاريع المشتركة (وهذا رغم ما قيل عن صداقتهما الشخصية) وهو ما يثير التساؤل عن الكيفية التي اختارت بها "إعمار دبي" **شفيق جبر** ليكون شريكاً مطلق اليد في أمور مشاريعها الضخمة في مصر.

فعدم التجانس وانهيار الثقة يرفعان أهم الضمانات التي يملكها الشريك العربي في أيّ استثمار فلا يعود أيّ نص أو اتفاق بالتالي، كافياً لحمايته من الافتئات وسوء المعاملة. والطريقة التي تصرف بها الشريك المصري تعكس اقتناعاً لديه بأنّ مجرد امتلاكه لأكثرية أسهم الشركة يعطيه الحق في التصرف بها كملك خاص. وهذا فهم غريب لمفهوم الشراكات التي يجب أن تقوم على الثقة والشفافية والنزاهة والتشارك في القرار. وكيف يمكن لأيّ كان الاعتقاد أنّ من يدخل بـ 40 في المئة بشركة مع آخرين إنما يفعل ذلك بنيّة تسليم رقبته ومصالحه لرجل واحد يقرر ما يشاء باسم أكثرية الأسهم ومن دون أيّ حماية للشريك الأقلي حتى ولو كان يمتلك 40 في المئة من الشركة؟ وهل كل شيء يصبح جائزاً باسم ملكية أكثرية الأسهم بما في ذلك استخدام الأموال العائدة للشركة كضمان للحصول على قرض شخصي من قبل رئيس مجلس الإدارة والشريك الأكثري؟ هذا العمل الذي تقول "إعمار دبي" أنّ **شفيق جبر** قام به يبدو في الظاهر غير جائز قانونياً لأنه ليس من حقّ فريق في الشركة أن يستخدم أموالاً عائدة للشركة ككل، أي له وللشريك الآخر، من أجل أغراض شخصية مثل الاقتراض بضمانة ذلك المال. طبعاً القضاء وحده يمكن أن يقيّم هذا الأمر لكن التصرف يبدو بكل مقياس شاذاً ويخرق قاعدة الثقة والأمانة بين الشركاء.

لكن الموضوع لا يبدو مقتصراً على هذا الأمر، إذ إنّ **جبر**، وكما يبدو من تصريح أوساطه وباعتباره الشريك الأكثري "هدّد" رئيس "إعمار دبي" **محمد العبار** بـ "إقالته" من منصبه كرئيس مجلس إدارة "إعمار مصر" بالاستناد إلى حق الأكثرية، أي كونه يمتلك أكثرية الأصوات في مجلس الإدارة. وهذا التهديد غريب أيضاً إذ لا يوجد في أي شركة حق مطلق للأكثرية، وهناك ما يسمى باللغة الفرنسية "ثلث التجميد" (Minorité de blockage) والذي يعطي للأقلية التي قد لا تملك أكثر من ثلث الأسهم حق الفيتو على عدد من القرارات التي قد تمسّ بحقوق الأقلية. ومن هذه الأمور أن تقرر الأكثرية، كما هدد **جبر** مثلاً، بإقالة رئيس مجلس الإدارة الذي يمثل الأقلية. ففي هذه الحال يمكن للأقلية أن تحمي نفسها بعدم المصادقة على القرار. وهناك عدد من القرارات والتصرفات التي يمكن للرئيس التنفيذي الممثل للأكثرية أن يتخذها ويسيء من خلالها إلى حقوق الأقلية وخصوصاً المالية منها. ولهذا أعطى القانون مالك أقلية الثلث وما فوق في الشركات حق الاطلاع المسبق والموافقة على جميع القرارات الأساسية المتعلقة بصالح الشركة العام وبمصالحه كشريك أقلي بشكل خاص.

ولو كانت نيّة المشترع أن يكون لشريك الأكثرية اليد المطلقة في إدارة الشراكة من دون ضوابط لما كان أي عاقل يقبل بتأسيس الشراكات والمخاطرة بماله ومصالحه وسمعته كشريك بأقل من نصف الأسهم بل إنّ الجميع كانوا سيفضلون– كما استنتجت "إعمار دبي" في النهاية– تملّك الشركة بكاملها أو على الأقل الإصرار على حصة الأكثرية لأنّ ذلك أوفر على المدى الطويل وأقل "وجع رأس" كما يقال في الحكمة الدارجة.

ويبدو واضحاً أنّ الرئيس التنفيذي لـ "إعمار مصر" يخلط بين حق الإدارة وحق التصرف؛ وهما أمران مختلفان تماماً في عمل الشركات. فالرئيس التنفيذي يدير الشركة لحساب المساهمين لكنه مقيد في ذلك بأخلاقيات التعامل والثقة وبروح الشراكة والشفافية ومبادئ حماية الشريك الأقلي التي تحدثنا عنها. وبهذا المعنى فإنّ للرئيس التنفيذي أن يدير أعمال الشركة اليومية لحساب الشركاء جميعاً لكن ليس له أن يتصرف بأموالهم من دون مصادقة مجلس الإدارة بما في ذلك ممثلي الأقلية. فضلاً عن ذلك، فإنّ استخدام أموال تعود للشركة كضمان لقرض شخصي لفائدة الرئيس التنفيذي يعتبر حالة نموذجية على إساءة استخدام السلطة ويناقض مبدأ نزاع المصالح (Conflict of interest) والذي يمنع أياً كان أن يكون له في آن واحد صفتان يجب أن لا يجتمعا في شخص واحد أو أن يستخدم موقعه والسلطات المعطاة له لجني مكاسب شخصية ما كان في إمكانه تحقيقها لولا

وجوده في المنصب أو لو كان في المنصب شخص آخر سواه.

الأمر الأكيد هو أنّ على السلطات المصرية المتعاملة مع الاستثمار أن تتعاطى مع هذا الموضوع بكلّ جدية وحزم؛ أولاً لأنه يتعلق بتعزيز ثقة المستثمر العربي والأجنبي في المناخ القانوني للاستثمار في مصر، وبوجود القضاء العادل الذي يحسم الخلافات على أسس موضوعية ومن دون الأخذ في الاعتبار هوية الأشخاص. فلا المطلوب محاباة المستثمر العربي على حساب المواطن المصري ولا المطلوب أيضاً العكس أي محاباة الشريك المصري على حساب المستثمر.

من ناحية ثانية فإن كون الخلاف مع شركة بحجم "إعمار" يجب أن يجعل السلطات المصرية واعية لمخاطر ارتدادات النزاع القائم ليس فقط على الاستثمار الإماراتي في مصر بل على الاستثمار الخليجي عموماً. وهؤلاء المستثمرون أمامهم فرص لا تحصى في جميع أنحاء العالم في اقتصاد تؤدي العولمة كل يوم إلى فتحه أمام الجميع. فلا يعتقدن أحد أنه يمن على المستثمر إن ساعده على حلّ مشكلاته أو إذا ساق إليه فرصة الاستثمار في مشاريع تؤدي في النهاية لتنمية البلد وخلق الوظائف والثروة الوطنية.

بالنسبة إلى "إعمار دبي"، فإنّ تجربة مصر تطرح بدورها عدداً من المسائل التي لا بد من تقييمها على مستوى الشركة، ومنها:

1– كيف أمكن للوضع بين "إعمار دبي" والشريك المحلي أن يصل إلى هذا الحد؟ وكيف تمكّن **شفيق جبر** من إتمام عمليات جميع استحقاقات الحجوزات في مشاريع الشركة –وهي أموال هائلة– والاقتراض بضمانتها وارتكاب ما تعتبره "إعمار" مخالفات أخرى من دون أن تتنبه الشركة وفي الوقت المناسب لهذه الأعمال؟

2– هل يعني ذلك أنّ "إعمار" منحت ثقة زائدة للشريك المحلي، أم أنّ عقد الشراكة لا يتضمن الحمايات اللازمة؟ والملفت في الأمر أنّ "إعمار" لم تفصح بعد عما إذا كانت أعمال شريكها المحلي غير قانونية لمخالفتها القانون العام أو لمخالفتها نصوصاً واضحة في عقد الشراكة بين الطرفين.

3– هل أنّ الأمر يعود أيضاً إلى غياب حضور إداري حقيقي لـ"إعمار دبي" في شركة تمتلك فيها هذا الحجم من المصالح، سواء كان الحضور عبر ممثلين دائمين في مجلس الإدارة أو وجود لجنة تنفيذية تضمّ ممثلين لـ"إعمار" في الإدارة العامة اليومية أو

محمد العبار (الوسط) وشفيق جبر (إلى اليمين) أثناء التوقيع على مذكرة تفاهم لتوسيع وتطوير مكتبة الاسكندرية، وبدا مدير المكتبة د. إسماعيل سراج الدين (إلى اليسار)

وجود تدقيق داخلي مستقل ومتفق عليه بين الفريقين؟ إذ لا يعقل أن يكون **جبر** قد تمكّن من إجراء هذه السلسلة من التصرفات التي تناولت مئات الملايين من دون أن تتمكّن "إعمار" من وقفها في الوقت المناسب لولا وجود ثغرة أو فراغ ما في بنية الشركة وطريقة اتخاذ القرارات.

4– هل ما حدث في مصر مؤشر للضغوط المتزايدة على إدارة "إعمار دبي" بسبب التوسّع الكبير في كلّ الاتجاهات وعبر مشاريع ضخمة تحتاج للكثير من متابعة التفاصيل وليس الخطوط العريضة فقط؟ وهل باتت الرغبة القوية في التوسّع وإضافة المشاريع الجديدة الطموحة إلى محفظة الشركة سبباً في ضعف التدقيق والتقييم المسبقين خصوصاً لطبيعة الشركاء المحليين والإطار القانوني الذي يحكم الاستثمار؟ ذلك أنّ "إعمار" سعت في توسّعها المستمر إلى إعطاء الانطباع بأنها –وعلى نسق ما يجري في دبي من تطوير سريع– قادرة على تعميم هذا النموذج للسرعة والفعالية في بيئات استثمارية وبلدان تحكمها ظروف شديدة التباين. وهذه الهجومية في تأسيس المشاريع والرغبة في خلق صورة الشركة–"البولدوزر" قد يصبح لها وجه آخر هو وجه التسرّع كما ظهر بوضوح في مصر وقد يظهر لاحقاً في حالات أخرى.

الضوء الأخضر

على سبيل الاستنتاج يمكن القول أنّ تجربة "إعمار مصر" لا بد أن تؤثر على صورة "إعمار القابضة" حتى ولو انتهت الأزمة إلى حلّ مرض للطرفين بجهود الحكومة المصرية والمسؤولين فيها وهم الحريصون على تشجيع الاستثمار العربي. ويعود سبب ذلك هو أنّ الناس لا يحبون النزاعات ومجرد وقوع الأزمة وانتقالها إلى الإعلام يجب أن يعطي "الضوء الأصفر" للانتباه. وفي كلّ الأحوال فإنّ "إعمار مصر" وما تولّد عنها من نزاع حاد يشكّل اختباراً مفصلياً لستراتيجية "إعمار" وربما دفعت هذه التجربة إلى مراجعة متأنية لعمليات التوسّع والمشاريع الكبرى التي انخرطت فيها الشركة في أكثر من بلد وعموماً بمبالغ ضخمة. ومن المهم عدم النظرة إلى تجربة مصر كما لو كانت حادثاً عارضاً أو تجربة معزولة، فالنزاع الخطير في مصر دليل على وجود خلل أعم ومن الأفضل والأجدى بالشركة الإماراتية الرائدة إعطاء الموضوع كل ما يستحقه والبحث في جذوره التي قد تتعدى الحالة المصرية.

ولا ننسى أخيراً أنّ "إعمار" شركة مساهمة ولديها مئات الألوف من المساهمين، وإنه وبموجب الجو الجديد الذي يشدد على علاقة الشفافية بين الإدارات التنفيذية وبين جمهور المساهمين والمسمى (Corporate governance) يقتضي تطوير الآليات التي يمكن فيها للمساهمين عبر التدقيق الخارجي والداخلي والمشورة الفنية المستقلة أو دور أعضاء مجلس الإدارة المستقلين (المعينين بسبب كفاءتهم وتجربتهم الكبيرة) المساهمة الفعلية في ترشيد العمل والقرارات الكبرى في الشركة ومثيلاتها في الخليج والمنطقة العربية. ■

ترتيب مصارف لبنان للعام 2006

حافظت المصارف اللبنانية على مواقعها السابقة بحسب النتائج النهائية غير المدققة الموقوفة في نهاية العام 2006.

وفي ترتيب شمل 33 مصرفاً تجارياً وغاب عنه مصرفان هما بنك HSBC وبنك مصر لبنان، بلغ إجمالي موجودات هذه المصارف نحو 128 ألف مليار ليرة أي بزيادة نحو 14,3 في المئة مقارنة بنهاية العام 2005، والواقع أن هذا النمو المحقق، تكوّن في معظمه خلال النصف الأول من العام، بل إن هذا النمو عوّض التراجع الذي تحقق خلال النصف الثاني جرّاء حرب تموز/يوليو وما أعقبها من دمار وما تلاها من تشنّجات سياسية واعتصامات شلّت الاقتصاد اللبناني بمعظم قطاعاته.

وفي ظل هذه المعطيات، لم يكن العام 2006 عام التغيير في المواقع التي حافظت على مستواها باستثناء حالات قليلة اقتصرت على تقدّم أو تراجع بمعدل نقطة واحدة.

وحافظت المصارف الخمسة الأولى على مواقعها وجاء ترتيبها بحسب الموجودات على التوالي: لبنان والمهجر، عوده سرادار، بيبلوس، البحر المتوسط، وفرنسبنك.

تقدّم البنك اللبناني الفرنسي من المرتبة السابعة إلى السادسة محققاً نمواً هو الأعلى بين المصارف اللبنانية بلغ نحو 37 في المئة. ويعزى هذا النمو بمعظمه إلى إقدام البنك على تملك أكثر من 76 في المئة من بنك SBA الذي مقرّه باريس.

تراجع بنك بيروت من المرتبة السادسة إلى السابعة محققاً نمواً بنسبة 7,35 في المئة. وتقدّم البنك اللبناني الكندي من المرتبة العاشرة إلى التاسعة (نمو 14,71 في المئة) فيما تراجع بنك سوسيته جنرال لبنان من المرتبة التاسعة إلى العاشرة بنسبة نمو بلغت 2,4 في المئة.

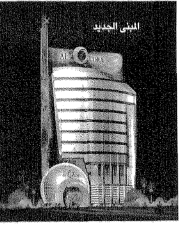
من حيث النمو في الموجودات لدى المصارف العشرة الأولى، احتل اللبناني الفرنسي المرتبة الأولى (37 في المئة) تلاه بنك عوده سرادار (23,3 في المئة)، ثم لبنان والمهجر (19,3 في المئة)، ثم اللبناني الكندي (14,7 في المئة) ثم البحر المتوسط (11,4 في المئة)، ثم بيبلوس (9,5 في المئة) ثم الاعتماد اللبناني (8,8 في المئة)، وبنك بيروت (7,3 في المئة)، وفرنسبنك (5,9 في المئة)، ثم سوسيته جنرال (2,3 في المئة).

الرتبة		اسم المصرف	إجمالي الموجودات (مليار دولار)		
2006	2005		2006	2005	النمو %
1	1	بنك لبنان والمهجر	21,440.0	17,966.7	19.33
2	2	بنك عوده	21,340.2	17,304.4	23.32
3	3	بنك بيبلوس	12,426.9	11,344.9	9.54
4	4	بنك البحر المتوسط	9,860.1	8,849.8	11.42
5	5	فرنسبنك	7,907.1	7,466.0	5.91
6	7	البنك اللبناني الفرنسي	7,685.9	5,612.4	36.95
7	6	بنك بيروت	6,983.7	6,505.8	7.35
8	8	الاعتماد اللبناني	5,195.5	4,773.2	8.85
9	10	البنك اللبناني الكندي	4,912.0	4,282.1	14.71
10	9	بنك سوسيته جنرال في لبنان	4,461.8	4,357.7	2.39
11	11	بنك بيروت والبلاد العربية	4,068.3	3,823.4	6.40
12	12	البنك اللبناني للتجارة	3,332.1	2,967.0	12.31
13	13	بنك انتركونتيننتال لبنان	2,433.1	2,267.2	7.31
14	15	فيرست ناشونال بنك	2,068.2	1,810.0	14.26
15	14	البنك العربي	1,985.5	1,969.6	0.81
16	16	بنك لبنان والخليج	1,447.8	1,316.4	9.98
17	17	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	1,297.9	1,196.0	8.52
18	19	بنك بيمو	1,071.0	1,006.1	6.45
19	20	الاعتماد المصرفي	994.2	840.9	18.22
20	18	مصرف شمال افريقيا التجاري	920.5	1,147.3	-19.77
21	21	بنك الكويت والعالم العربي	778.0	691.4	12.52
22	22	بنك الموارد	722.5	675.7	6.94
23	23	البنك اللبناني السويسري	636.5	589.8	7.91
24	24	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	603.9	551.1	9.58
25	25	بنك الصناعة والعمل	567.4	498.7	13.77
26	27	البنك الاهلي الدولي	532.3	471.1	13.00
27	26	جمال ترست بنك	529.8	493.9	7.27
28	28	المصرف التجاري السوري اللبناني	511.1	418.4	22.15
29	29	بنك فدرال لبنان	427.3	408.3	4.65
30	30	بنك الكويت الوطني – لبنان	382.8	358.3	6.82
31	31	بنك فرعون وشيحا	235.5	232.7	1.18
32	32	البنك الأهلي التجاري السعودي	133.6	126.9	5.29
33	33	بنك اللاتي	107.1	88.2	21.43
		المجموع العام:	127,999.4	112,411.6	

القدرة القابضة تبدأ الأعمال الإنشائية لمقرها الرئيسي في أبو ظبي

بدأت شركة "القدرة القابضة" الأعمال الإنشائية لمقرها الرئيسي الدائم في شارع كورنيش القرم (الطريق الشرقي) في العاصمة الإماراتية أبو ظبي. وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع توسعها الكبير على الصعيدين المحلي والإقليمي كشركة استثمارات عامة، وسعياً منها لتأمين بيئة عمل إلكترونية حديثة ومتطورة تتناسب مع مكانتها كواحدة من أفضل الشركات الاستثمارية الرائدة في المنطقة.

ويتألف المقر الجديد من طابق تحت الأرض وسبعة طوابق علوية. والمبنى



المبنى الجديد


صلاح الشامسي

مزود بالكامل بأحدث التجهيزات التكنولوجية والأنظمة والتقنيات الذكية، إضافة إلى أفضل وسائل الأمن والسلامة والعديد من المزايا الأخرى التي تتناغم مع التصميم الراقي للمبنى.

وأشار رئيس مجلس إدارة القدرة القابضة المهندس **صلاح سالم بن عمير الشامسي** إلى أن مناخ العمل المتطور واستخدام أحدث الوسائل والحلول العصرية وخلق بيئة إلكترونية متكاملة جزء لا يتجزأ من منظومة العمل الناجح، و"القدرة القابضة" تعمل دائماً على أن تكون في طليعة الشركات الاستثمارية التي تضع طابعاً مميزاً على خريطة الاستثمار الوطني الإقليمي".

265 مليون دولار أرباح "صروح العقارية"

أعلنت شركة صروح العقارية عن ارتفاع مجموع أرباحها الصافية للعام 2006، لتصل إلى 976 مليون درهم (265 مليون دولار). واقترح مجلس الإدارة توزيع عائدات على المساهمين بقيمة 10 في المئة من رأس المال أي ما يُعادل 250 مليون درهم (68 مليون دولار). وفي خلال عام واحد على تأسيسها وصل العائد على سهم الشركة إلى 39 فلساً.

كما شهد الربع الأخير من العام، زيادة قيمة أصول الشركة بنسبة 19 في المئة لتصل إلى 4,3 مليارات درهم (1,168 مليار دولار) مقارنة مع 3,6 مليارات درهم (978 مليون دولار) في الربع الثالث من العام 2006؛ كذلك شهدت مبيعاتها نمواً ملحوظاً خصوصاً مبيعات الشقق السكنية والفلل وقطع التطوير العقاري في مشاريع "شمس أبو ظبي"، "سكاي تاور"، "تالا تاور"، "حدائق الغولف"، بالإضافة إلى "سرايا أبو ظبي" حيث وصلت المبيعات إلى 4,7 مليارات درهم (مليار دولار).

ويعتبر رئيس مجلس إدارة "صروح العقارية" **سعيد عيد الغفلي** أنّ النتائج المالية في الربع الأخير من العام سوف تعكس حجم الاستثمار الكبير في مختلف المشاريع العقارية التي تقوم الشركة بتنفيذها. "وقد ساهمت الإنجازات التي تمت على أرض الواقع في زيادة أصول الشركة وارتفاع القيمة العادلة للاستثمارات العقارية".

بدوره، يقول الرئيس التنفيذي للشركة **منير حيدر**: "إنّ الشركة تسعى حالياً للتأكيد على المكانة المرموقة التي وصلت إليها في قطاع التطوير العقاري، وهي عازمة على المضي قدماً في مشاريعها العقارية كافة ومن أبرزها مشروع "شمس أبو ظبي"".

"أبيار" تلتزم برجاً في "مرسى دبي"


برج "بيير 24"

منحت شركة أبيار للتطوير العقاري الكويتية، عقداً بقيمة 260 مليون دولار لشركة مودرن اكزيكيتف سيستمز كونتراكتنج لتنفيذ أعمال المقاولات الرئيسية لبرجي "بيير 24" و"بيير 8"، اللذين تطوّرهما الشركة في "مرسى دبي".

وأشار العضو المنتدب لشركة أبيار **مرزوق الرشدان** أنّ أعمال تطوير برج "بيير 24" تسير حسب الجدول الزمني المحدد، حيث وصل إلى الطابق 15، ويتوقع اكتماله بحلول الصيف المقبل. ويضمّ البرج 20 طابقاً بارتفاع 90 متراً، وستديره "راديسون ساس" التابعة لمجموعة "ريزدور".

وتهدف شركة أبيار، انطلاقاً من مفهوم "النبع" الذي تدل عليه كلمة "أبيار"، إلى تطوير مشاريع ووجهات عصرية تقدم أسلوب حياة راقياً ومميزاً.

وكانت الشركة دخلت العام الماضي السوق الإماراتية بخطة تهدف إلى استثمار 1,4 مليار دولار؛ وسوف تتركّز مشاريعها، التي تراعي أحكام الشريعة الإسلامية، في دبي كمرحلة أولى، لتنطلق بعدها إلى دول مجلس التعاون الخليجي.

وكما تمّ تأسيس الشركة برأس مال 35 مليون دينار كويتي (115 مليون دولار)، وهي نتيجة شراكة بين "أعيان للإجارة والاستثمار"، إحدى أهم المجموعات الاستثمارية في دولة الكويت، ومجموعة الرّشدان التي تملك خبرة واسعة في المجال العقاري بدبي، إلى جانب مستثمرين آخرين.

3 متاحف ومسرح في جزيرة السعديات

أزاح ولي عهد أبو ظبي الفريق أول الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** الستار عن تصاميم 3 متاحف ودار للمسارح والفنون، المزمع إنشاؤها في المنطقة الثقافية على جزيرة السعديات، والتي سوف تحوّل أبو ظبي إلى عاصمة للثقافة على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وبهذه المناسبة افتتح ولي العهد معرضاً خاصاً أقيم في فندق قصر الإمارات وضم التصاميم الرئيسية ونماذج مجسّمة لهذه المنشآت.

وكانت شركة التطوير والاستثمار السياحي، التي تتولى تطوير مشروع جزيرة السعديات، عهدت بتصميم هذه المعالم الحضارية إلى 4 من أبرز المهندسين المعماريين في العالم وهم: **فرانك جيري وزهاء حديد وجان نوفيل وتاداو آندو**، وجميعهم حصلوا على عدد من الجوائز العالمية، و3 من بينهم نالوا جائزة "بريتزكر المعمارية"، وهي أرقى تكريم في هذا المجال على مستوى العالم. وقام **فرانك جيري** بتصميم متحف "جوجنهايم أبو ظبي للفن المعاصر"، الوحيد من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، في حين تولى الياباني **تاداو آندو** تصميم "المتحف البحري"، الذي يستلهم التراث البحري والملاحي العريق لدولة الإمارات ومنطقة الخليج العربي، كما قام الفرنسي **جان نوفيل** بتصميم متحف الفنون الكلاسيكية، وتولت **زهاء حديد**، البريطانية الجنسية والمولودة في العراق، تصميم "دار المسارح والفنون" في جزيرة السعديات، والذي سيكون منصة لتقديم أرقى فنون المسرح والموسيقى والأوبرا.


محمد بن زايد آل نهيان

"العثيم للمجوهرات" مصنع لصقل الماس بتحالف روسي

أعلنت مجموعة سليمان العثيم للذهب والمجوهرات أنّها تدرس إنشاء مصنع لصقل الماس في الرياض من خلال تحالف مع مستثمرين روس.

وبحسب بيان الشركة، فإنّ التوجّه يأتي تتويجاً للمفاوضات التي جرت بين رئيس المجموعة **سليمان بن صالح العثيم** وأحد أعضاء وفد رجال الأعمال الروس الذي كان برفقة الرئيس الروسي **فلاديمير بوتين** أثناء زيارته إلى المملكة الشهر الماضي، حيث اتفق الجانبان على دراسة إقامة تحالف روسي سعودي لبناء المصنع وتسويق الماس الروسي ناصع البياض ذي الجودة العالية.


سليمان بن صالح العثيم وأحد أعضاء وفد رجال الأعمال الروس أثناء زيارته المملكة

يؤكّد **العثيم** أنّ "المصنع سوف يتخصّص في تصنيع المقاسات الكبيرة من الماس"، لافتاً إلى أنّ "المجموعة تسعى إلى إنشاء مصانع مشابهة في الهند والصين وتايلاند وتسويق هذه المنتجات في المملكة وعبر العالم بواسطة الشركاء"، مشيراً إلى أنّ "حجم سوق الذهب والمجوهرات في المملكة يقدّر بنحو 15 مليار ريال"، ومتوقّعاً أن يصل إلى 30 ملياراً في الأعوام العشرين المقبلة.

ويلفت **العثيم** إلى أنّ "المجموعة تقوم حالياً بإعداد الدراسات اللازمة لتحويلها إلى شركة مساهمة عامة العام 2010، حيث تقوم الشركة بإعادة تأهيل واستقطاب الكوادر صاحبة الكفاءة العالية لقيادة المجموعة في المستقبل"، معتبراً أنّ "صناعة المجوهرات في المملكة باتت تنافس المنتجات العالمية من حيث الجودة والسعر المناسب، فضلاً عن أنّها تناسب مختلف أذواق المرأة السعودية والعربية وقد حازت على إعجاب عدد كبير من نساء العالم".

من جهة ثانية، شاركت مجموعة سليمان العثيم للذهب والمجوهرات في جلسات أعمال "منتدى الذهب العالمي" الذي عُقِدَ في فندق غراند حياة – دبي وضمّ أكثر من 40 شركة دولية تعنى بصناعة الذهب والمجوهرات.

"أرامكس" تسجّل ارتفاعاً في أرباحها بنسبة 28 في المئة

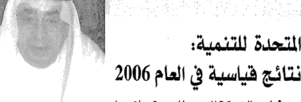
أعلنت شركة أرامكس، المتخصصة في تقديم حلول النقل المتكاملة، عن ارتفاع أرباحها الصافية للعام الماضي بنسبة 28 في المئة عن العام 2005 لتصل إلى 95,2 مليون درهم. وسجّلت الشركة زيادة لافتة في الإيرادات بنسبة 59 في المئة لتصل إلى 1,36 مليار درهم.

فادي غندور

يقول الرئيس التنفيذي للشركة **فادي غندور**: "نتائجنا المالية للعام 2006 تعكس مدى التقدّم الذي حققته الشركة، وهي ثمرة خططنا الستراتيجية التي أفرزت النمو الذي نتطلع إليه".

ويوضح: "ساهمت عمليات الاستحواذ التي قمنا بها خلال العام الماضي في زيادة إيرادات الشركة إلى حدّ كبير، فيما استطاعت الشركة أن تواصل تعزيز أدائها نتيجة عوامل عدة أبرزها التطوّر اللافت لقطاع النقل اللوجيستي المصحوب بالازدهار الاقتصادي في المنطقة، إلى جانب مكانتنا الرائدة وحرصنا على تقديم الحلول المبتكرة لزبائننا وخبرات والتزام موظفينا بثقافة "أرامكس" للإبداع".

المتحدة للتنمية: نتائج قياسية في العام 2006


حسين الفردان

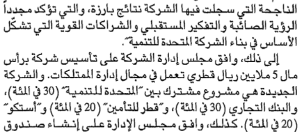
أعلنت الشركة المتحدة للتنمية نتائجها المالية للعام 2006، بعد اجتماع عقده مجلس إدارتها مؤخراً. وجاء في النتائج أن إجمالي الأرباح تضاعفت خلال العام 2006 مقارنة بالعام 2005، فارتفع من نحو 116,6 مليون ريال قطري إلى نحو 235,5 مليوناً.

كما بلغ صافي أرباح الشركة للسنة المالية 2006، نحو 258,2 مليون ريال قطري، أي بزيادة 40 في المئة عن العام 2005.

كما حققت إيرادات الشركة في العام 2006 زيادة بنسبة 74 في المئة ووصلت إلى 1,1 مليار ريال قطري، مقارنة بـ 647 مليوناً في العام السابق. وذكر أن الأرقام المعلنة لا تشمل الإيرادات التي تحققت للشركة من أسهم استثماراتها المتنوعة.

وعبّر رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتنمية **حسين الفردان** عن فخره بهذه الأرقام الإستثنائية التي تحققت، وقال أنها "تشير بوضوح إلى حجم الإنجازات ومدى ما تحقق من أهداف في المجالات المتنوعة التي تستثمر فيها الشركة".

وأعلن مجلس الإدارة أنه سيوصي بتوزيع أرباح نقدية تصل إلى 214,5 مليون ريال قطري للمساهمين، ويمثل هذا المبلغ نسبة 20 في المئة من قيمة السهم (ريالان للسهم الواحد).


مجلس إدارة الشركة

كما اعتبر الرئيس التنفيذي للشركة **وليد السعدي** أن نتائج العام 2006 "تشير إلى أن سنة 2006 كانت واحدة من السنوات الناجحة التي سجلت فيها الشركة نتائج بارزة، والتي تؤكد مجدداً الرؤية الصائبة والتفكير المستقبلي والشراكات القوية التي تشكّل الأساس في بناء الشركة المتحدة للتنمية".

إلى ذلك، وافق مجلس إدارة الشركة على تأسيس شركة برأس مال 5 ملايين ريال قطري تعمل في مجال إدارة الممتلكات. والشركة الجديدة هي مشروع مشترك بين "المتحدة للتنمية" (30 في المئة)، والبنك التجاري (30 في المئة)، و"قطر للتأمين" (20 في المئة) و"أستكو" (20 في المئة). كذلك، وافق مجلس الإدارة على إنشاء صندوق استثماري للتمويل، برأس مال 100 مليون جنيه إسترليني (ما يعادل 718 مليون ريال قطري)، وهو صندوق مشترك بين "المتحدة للتنمية" (50 في المئة) والبنك التجاري (50 في المئة).

المزايا القابضة: أرباح وتوسّع


رشيد النفيسي

حققت شركة المزايا القابضة أرباحاً صافية خلال العام 2006 بلغت 302 مليون درهم (82 مليون دولار)، مقابل 176 مليون درهم (47 مليون دولار) في العام 2005.

أوضح رئيس مجلس إدارة الشركة **رشيد النفيسي** أن ربحية السهم قفزت إلى 1,29 درهم مقابل 0,89 درهم للعام 2005. وقال أنّ الشركة تعتمد في عملها على خطة ستراتيجية للسنوات العشر المقبلة ضمن برنامج محاسبي مدروس تضمن من خلاله نمواً متوازناً وأرباحاً مستمرة، لافتاً إلى أن الشركة تسعى من خلال هذه الخطة إلى ضمان حقوق المساهمين والابتعاد عن عوامل المخاطرة. وأكّد **النفيسي** أن مجلس إدارة الشركة أوصى بتوزيع أرباح نقدية بواقع 634 فلساً للسهم الواحد أي بنسبة 50 في المئة من القيمة الاسمية للسهم، وأسهم منحة بقيمة 10 في المئة.

من جهة ثانية، أوضح **النفيسي** أن الشركة خطت خطوات جدية خلال العام الماضي في التوسّع الخليجي والإقليمي بعد نجاحاتها في الكويت والإمارات، حيث انتهت من تأسيس فرع لها في الأردن وفرعين في لبنان، إضافة إلى فرع رابع تحت التأسيس حالياً في مملكة البحرين. كما أطلقت الشركة مؤخّراً أوّل مؤشر لقياس الحركة العقارية في منطقة الخليج، هو مؤشر مزايا العقاري المزمع إطلاقه رسمياً خلال شهرين، ليصبح دليل المستثمر المحلي والأجنبي نحو الاستثمار في دول المجلس، ونحو الوعي بالمخاطر التي يمكن أن تعتري استثماره في جميع القطاعات السكنية والتجارية والصناعية.

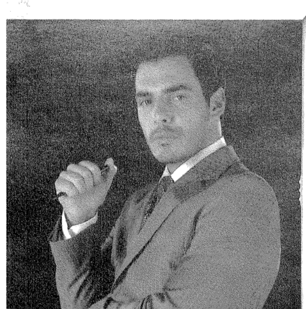
نور للاستثمار: محفظة متنوعة


حسام فوزي الخرافي — ناصر عبد المحسن ا

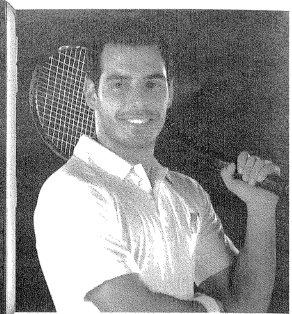
بلغت أرباح شركة نور للاستثمار العام الماضي 15,57 مليون دينار كويتي. وتضاعف حجم الأصول المدارة أكثر من ثلاث مرات، من 22,6 مليون دينار في العام 2005، إلى 75 مليوناً في نهاية العام 2006. كما حققت أصول الشركة نمواً بنسبة 47 في المئة لتصل إلى 168 مليوناً.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **حسام فوزي الخرافي** أن "نور للاستثمار" استطاعت أن تحقق أهدافها بنجاح من خلال الاستثمار في عدد من القطاعات الاقتصادية في دول مختلفة.

ورفعت الشركة رأس مالها من 25 الى 50 مليون دولار بهدف "دعم الفرص المطروحة أمام الشركة تمهيداً للانتقال إلى العالمية، وتنويع استثماراتها في فرص مجدية على المستويين الإقليمي والعالمي"، كما أوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة **ناصر عبد المحسن المري**، "أن الشركة ستركّز في المرحلة المقبلة على السوقين الصينية والهندية"، كاشفاً أن التحضيرات جارية حالياً لتأسيس بنك إسلامي في سورية مع شركاء وحلفاء آخرين، برأس مال 200 مليون دولار، على أن تكون حصة الشركة 25 في المئة منه. وموضحاً أن هذا هو الاستثمار الثاني للشركة في سورية بعد تأسيس شركة تأمين فيها. والشركة تدرس حالياً إقامة مشروع عقاري استثماري صناعي في مصر بشراكة مع جهات عالمية وإقليمية بحجم قد يصل إلى مليار دولار.







خدمة ®BlackBerry من «اتصالات»

في عالم اليوم بات من الصعب تنظيم الوقت وتحقيق الإنسجام والتوافق بين الحياتين العملية والشخصية حتى بالنسبة لأكثر الناس براعة. لكن الآن خدمة ®BlackBerry من «اتصالات» توفر لك الحل الأمثل.

إن BlackBerry® Pearl هو أحدث أجهزة الهواتف المتحركة التي توفر لك خدمة تصفّح الإنترنت فضلاً عن إرسال رسائل البريد الإلكتروني واستقبالها (حتى 10 حسابات بريد إلكتروني) كما يتيح لك هذا الجهاز إرسال واستقبال الرسائل الفورية أثناء التنقل. للتمتع بالخدمة يجب أن يتوفر لديك جهاز ®BlackBerry ويمكنك الحصول عليه من أحد مراكز أعمال «اتصالات».

تتوفر باقتان لخدمة الإنترنت عبر ®BlackBerry:

- الاستخدام المحلي غير المحدود (داخل الإمارات) مقابل 185 درهماً شهرياً
- الاستخدام الدولي غير المحدود(داخل الإمارات وأثناء التجوال الدولي) مقابل 295 درهماً شهرياً

للإشتراك في هذه الخدمة تفضل بزيارة أحد مراكز أعمال «اتصالات» أو أرسل النص التالي (من اليسار إلى اليمين) في رسالة نصية قصيرة SMS إلى الرقم 1010:

- **r bis185** (للاستخدام المحلي غير المحدود)
- **r bis295** (للاستخدام الدولي غير المحدود)

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بالرقم **800 6464** أو تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني **www.etisalat.ae**

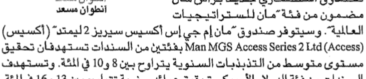


"مان إنفستمنتس" تطرح محفظة "إم جي إس أكسيس"



أنطوان مسعد

أعلنت مان إنفستمنتس عن طرح صندوق استثماري جديد برأس مال مضمون من فئة "مان للستراتيجيات العالمية". وسيتوفر صندوق "مان إم جي إس أكسيس سيريز 2 ليمتد" (أكسيس) Man MGS Access Series 2 Ltd (Access) بفئتين من السندات تستهدفان تحقيق مستوى متوسط من التذبذبات السنوية يتراوح بين 8 و10 في المئة. وتستهدف السندات من فئة الدولار الأميركي تحقيق عوائد سنوية تتراوح بين 13 و16 في المئة، بينما تستهدف السندات من فئة اليورو تسجيل عوائد سنوية تتراوح بين 11 و14 في المئة. كما سيستفيد المستثمرون أيضاً من ميزة ضمان رأس المال الذي يقدمه مصرف "سيتي بنك، إن. إيه." فرع لندن ومن ميزة تجميد الأرباح.



وذكرت "مان إنفسمنتس" أن المدراء الذين تختارهم وتزكيهم "مان غلوبال ستراتيجيز" (MGS)، أحد مدراء الاستثمار الأساسيين التابعين لـ"مان إنفستمنتس"، هم وحدهم سيُصار إلى ضمهم إلى المحفظة التي تتكون من نحو 15 صندوق تحوط. وقد تفاوضت "مان غلوبال ستراتيجيز" مع هؤلاء المدراء من أجل تأمين أفضل الشروط لاستثماراتها. وتتضمن هذه الشروط توفير المزيد من التقارير والبيانات على فترات متقاربة ومرونة أكبر لتعديل المبالغ المستثمرة لدى المدراء وإدارة الحسابات وفقاً للمتطلبات والاحتياجات الخاصة. وبالنسبة للحسابات المدارة، فإن "مان غلوبال ستراتيجيز" تشرف على أموال العملاء وتحصل على كامل بيانات المتاجرة الخاصة باستثماراتها.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"مان إنفستمنتس" في منطقة الشرق الأوسط **أنطوان مسعد** "إن مستوى الكفاءة الذي يُميز مدراء محفظة "أكسيس" الاستثمارية، إضافة إلى الشفافية التي نطبقها على تعاملاتهم اليومية، يمنحاننا الثقة لتقديم مثل هذه المحفظة المُركزة والنشطة. وقد مكّن ذلك المختصين في مجال الهيكلة لدى "مان غلوبال ستراتيجيز" من تطوير صندوق يتيح إمكانية تحقيق نمو قوي في رأس المال ويتيح التنويع أيضاً، وكل ذلك مع الحماية التي توفرها ميزة ضمان رأس المال".

"كهرماء" القطرية: التعاون الفني مع "تشوبو" اليابانية

وقعت شركة الكهرباء والماء القطرية والمؤسسة العامة القطرية للكهرباء "كهرماء" مذكرة تفاهم مع شركة كهرباء "تشوبو" اليابانية، حول التعاون الفني والإداري وتطوير المحطات الكهربائية القائمة لتواكب المواصفات العالمية للبيئة، كما نصت الاتفاقية على تطوير وتدريب الكوادر القطرية في هذا المجال.

وقع الاتفاقية النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة، رئيس مجلس إدارة "كهرماء" **عبد الله بن حمد العطية** ونائب الرئيس التنفيذي، عضو مجلس إدارة "تشوبو" **شيرو ميزوتاني**.

وقال المدير العام لشركة الكهرباء والماء القطرية **فهد حمد المهندي** "إن لدى قطر ستراتيجية لتغطية الطلب المتزايد في البلاد على الكهرباء، متوقعاً أن يصل الاستهلاك الكهربائي في نهاية العام 2007 إلى نحو 4000 ميغاوات، مع زيادة سنوية تصل إلى نحو 13 في المئة".

وأعلن **المهندي** أن مشروع كهرباء رأس لفان ينتظر إنجازه بحلول العام 2010، بعدما تم تأهيل الشركات الخاصة بالمشروع. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمشروع نحو 2600 ميغاوات من الكهرباء و40 مليون غالون من المياه العذبة يومياً.

"عقار" تبدأ تنفيذ باكورة مشاريعها "عجمان 1"

أعلنت شركة عقار ترسية عطاء تنفيذ البنية التحتية لباكورة مشاريعها "عجمان 1" إلى شركة بايلنج تيك التي تتخذ من الإمارات مقراً لها. وستبدأ أعمال تطوير البنية التحتية للمرحلة الأولى من المشروع، الذي سوف يقوم على مساحة 72 ألف متر مربع، وتقدر تكلفته بـ2,7 مليار درهم (733 مليون دولار)، ومن المتوقع استكمالها خلال العام 2009، لتطرح للتملّك الحر.

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة عقار ورئيس دائرة التطوير العقاري في "هيئة عجمان للتطوير والاستثمار" **رامي الدباس**: "نسعى من خلال عقد شراكات مع جهات رائدة في قطاع الإنشاءات، إلى ضمان تنفيذ المشاريع حسب أعلى مستويات الجودة والكفاءة".

وسيضم "عجمان 1"، الذي يتوقع الإنتهاء من كافة مراحله بحلول العام 2010، فندقاً ستديره شركة عالمية وبرجين تجاريين وشققاً مفروشة وبرجاً سكنياً يضم شققاً للتأجير، إضافة إلى عدد من المرافق السكنية والتجارية ومنشآت خدمات الضيافة.

يشار إلى أنه تمّ تأسيس "عقار" خلال العام 2006 كشركة ذات مسؤولية محدودة بالتعاون مع هيئة عجمان للتطوير والاستثمار، لتتولى تنفيذ خطط التوسع العقاري والسياحي التي وضعتها إمارة عجمان.

صكوك إيجارة لسلطة الشارقة للكهرباء والماء

تشارك البنك الإسلامي للمجموعة العربية المصرفية وبنك الخليج الدولي و"بيت التمويل الكويتي" وبنك الشارقة الإسلامي في إتمام تنظيم تسهيلات صكوك الإيجارة العائدة لـ"سلطة الشارقة للكهرباء والماء". وتبلغ قيمة هذه الصكوك 350 مليون دولار، سوف يتم طرحها على مدى 9 سنوات. وقد حظي الطرح باهتمام شديد من بنوك إقليمية بلغ عددها 12 مصرفاً.

و"سلطة الشارقة للكهرباء والماء" هي أول منشأة مملوكة من حكومة الشارقة تحصل على تسهيل مالي إسلامي طويل الأجل. والشركة هي المورد المحتكر للكهرباء والماء والغاز بقاعدة مستهلكين تراكمية تبلغ نحو 483 ألف مستهلك عبر قطاعات الكهرباء والماء والغاز وبطاقة 1823,1 ميغاواط للكهرباء و8826 مليون غالون للماء و50,5 مليون متر مكعب للغاز.

سورية تتحوّل من القانون 10 إلى المرسوم 8

الدردري: المرسوم الجديد يعكس تطور البيئة الاستثمارية

دمشق - يارا عشي

أنهت سورية قانون الاستثمار المعروف بالقانون 10، وأحلت مكانه، منذ أواخر يناير الماضي، المرسوم 8. ماذا في المرسوم الجديد؟ وما الدوافع وراء هذا الإجراء؟ وما الرؤية الاقتصادية والاستثمارية التي تتطلع إليها سورية من خلال المرسوم الجديد؟

نائب رئيس مجلس الوزراء **عبد الله الدردري**، يقول لـ "الاقتصاد والأعمال"، باختصار شديد، إن القانون 10، بعد الإصلاحات المالية الشاملة التي أجرتها سورية في السنوات الماضية، "بات كجزيرة معزولة". ما يعني أن الإصلاحات التي أقرت تجاوزت بكثير القانون 10 نفسه، وبات من الضروري إيجاد إطار قانوني جديد يعكس، كما يقول الدردري، "التطور الهائل في البيئة الاستثمارية السورية وفي مجمل البنية التحتية والتشريعية للاقتصاد السوري"، كما يعبّر عن "الفكر الاقتصادي" الجديد الذي كان وراء تلك الإصلاحات.

والمرسوم 8، الذي يعكس هذه التطورات والإصلاحات، لا يرى فيه **الدردري** سوى "حالة مرحلية تتحرك باتجاه ألا يكون في سورية قانون للاستثمار". فسورية المستقبل كما يراها **الدردري** "ستصبح، بقوانينها وإجراءاتها، بيئة استثمارية".

ويوضح **الدردري** أن "ولادة المرسوم 8 جاءت بعد أن أجرت سورية إصلاحاً مالياً شاملاً، وأقدمت على تخفيض معدلات الضرائب على الشريحة العليا إلى 28 في المئة، وعلى المشاريع الاستثمارية إلى 22 في المئة وقد تصل إلى 16 في المئة، وعلى الشركات المساهمة إلى 14 في المئة، وهذا يعكس تغييراً جذرياً في العقلية الاقتصادية".

وعلى خلفية هذه الإصلاحات، لم يعد ضرورياً أن يتضمن المرسوم 8 إعفاءات ضريبية خاصة، تكون بمثابة حوافز للمستثمرين. لذا، يقول **الدردري** إن المرسوم الجديد "لا يتطرق إلى إعفاءات ضريبية وترك أمرها للنظام الضريبي، كما لا يتحدث عن إعفاءات واسعة تاركاً تحديدها إلى هيئة الاستثمار". فالمرسوم "هو انعكاس للمرحلة التي بلغها الإصلاح الاقتصادي، وهو ليس أداة دفع لهذا الإصلاح، كما كان حال القانون 10".

فسورية، يقول **الدردري** "لا تريد مستثمراً يبحث عن حافز ضريبي لمدة 5 سنوات لتبدأ بعدها ضريبة مرتفعة، بل تريد مستثمراً يكون شريكاً ستراتيجياً تقول له أن الضريبة ستطبّق على مشروعك منذ اليوم الأول لتشغيله، ولكنها ضريبة منخفضة".

وفي السياق نفسه، يقول **الدردري** متسائلاً: "لماذا نواصل تقييد إخراج أرباح الشركات الأجنبية من القطع الأجنبي، بعد أن أصبح لسورية منظومة هي أكثر تحرراً من قانون الاستثمار الرقم 10 السابق في ما يخص القطع الأجنبي".

وحول التطور الذي يشهده القطاع المصرفي في سورية، يقول **الدردري** "النظام المصرفي في سورية يتطور بتدرج وهدوء وثبات، وحجم الإيداعات من القطع الأجنبي فيه تجاوز 3 مليارات دولار. واحتياطي المصرف المركزي من هذا القطع إلى ارتفاع، كما أن سعر صرف الليرة لم يستقر فقط، بل ارتفع أيضاً".

وعن حجم الاستثمارات التي تدفقت إلى سورية، يشير إلى القطاع السياحي كمثال، ويقول: "حجم الاستثمار السياحي كان في العام 2004، بحدود 390 مليون دولار. وفي العام التالي ارتفع إلى مليار دولار، ثم إلى مليارَي دولار في العام 2005".

ويخلص إلى القول "إن سورية، على خلفية كل ما ذكرناه وغيره مما تحقق، تحولت من القانون 10 إلى المرسوم 8، مع إدراكها بأن اقتصادها لا يزال يعاني بعض الضعف، فهي لا تزال تعاني من مشكلتي البطالة والفقر، ومن ضعف في تنافسية سلعها في الأسواق الخارجية". ■

عبد الله الدردري

المرسوم 9

بالتزامن مع المرسوم 8 صدر أيضاً المرسوم 9 الذي قضى بإنشاء "المجلس الأعلى للاستثمار" و"هيئة الاستثمار السورية".

وبموجب هذا المرسوم يتشكل "المجلس الأعلى للاستثمار" من رئيس مجلس الوزراء رئيساً، ونائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية نائباً للرئيس، ويضم عدداً من الوزراء، إضافة إلى رئيس هيئة تخطيط الدولة ورئيس مجلس إدارة هيئة الاستثمار ومدير عام الهيئة كمقرر.

وأنيط بـ "المجلس الأعلى للاستثمار" عدد من المهام أبرزها: وضع الستراتيجيات والسياسات العامة للاستثمار، دراسة القوانين والأنظمة المتعلقة بالاستثمار، واعتماد مشروع الخريطة الاستثمارية للجمهورية العربية السورية".

وأوكل المرسوم لهيئة الاستثمار، مهمة تنفيذ السياسات الوطنية للاستثمار وتنمية وتعزيز البيئة الاستثمارية، ومنها إعداد الخريطة الاستثمارية والعمل على ترويجها، تقديم المشورة وتوفير المعلومات والبيانات للمستثمرين وإصدار الأدلة الخاصة بذلك، المشاركة في إعداد مشاريع الاتفاقيات والبروتوكولات المتعلقة بالاستثمار، تتبع تنفيذ المشاريع وتذليل العقبات التي تعوق تنفيذها واستمرار عملها، والقيام بكافة النشاطات الترويجية لجذب الاستثمارات وتشجيعها بما في ذلك إقامة الندوات والمؤتمرات وتنظيم تبادل الزيارات واللقاءات.

وقضى المرسوم باستحداث "النافذة الواحدة"، ومن مهامها "تقديم الخدمات للمشاريع من خلال ممثلين مفوضين من قبل الجهات الحكومية المختلفة وبكافة الصلاحيات اللازمة لتسجيل وترخيص ومنح الموافقات والشهادات والاجازات اللازمة وفق أحكام هذا المرسوم التشريعي والتشريعات المعمول بها ومتابعة المشاريع القائمة والتعرف على المعوقات والخروج بتوصيات وحلول لها".

"هيئة الاستثمار" السعودية: نظام "أساليب" لتعزيز قدراتها التنافسية

أعلنت الهيئة العامة للاستثمار السعودية عن تطبيق نظام جديد لخدمة المستثمرين أطلقت عليه اسم "أساليب". وتكمن الميزة التنافسية لهذا النظام، المعتمد على تقنية SAP، في تبادل المعلومات بشكل فوري بين موظفي الهيئة داخل المملكة وخارجها، والتنسيق مع شركاء الهيئة عبر شبكة الإنترنت، كما يتميز بتسريعه إجراءات الاستثمار والحصول على التراخيص من الهيئة.

حيث يؤمل أن يدعم تطبيق هذا النظام برنامج الهيئة العامة للاستثمار الهادف إلى وصول المملكة إلى أحد المراكز العشرة الأولى في العالم من حيث تنافسية بيئة الاستثمار في نهاية العام 2010.



عمرو الدباغ

ويقول محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الدباغ: "سيمكّن هذا النظام المملكة من المنافسة على المستوى الدولي عن طريق توفير أفضل الأجواء الاستثمارية لمختلف أنواع الأعمال بما في ذلك الاستثمارات الخارجية المباشرة".

وتعتبر SAP المزوّد الرائد لبرمجيات الأعمال على مستوى العالم. وتقدم خدماتها إلى أكثر من 36200 عميل في ما يزيد على 120 بلداً، والتي تراوح بين التطبيقات المحددة التي تلبي حاجات الشركات الصغيرة والمتوسطة، وبين الحزم البرمجية التي تستخدمها الشركات العالمية. وتدعم مجموعة حلول SAP عمليات الشركات في ما يزيد على 25 صناعة، بما في ذلك الصناعات التكنولوجية المتقدمة، وشركات البيع بالتجزئة، والخدمات المالية، وقطاع الخدمات الصحية، والقطاع العام.

"الدفاعية" تنال جائزة أفضل مجلة في الشؤون الدفاعية



مدير تحرير "الدفاعية" العميد الركن (م) سليم أبو إسماعيل يتسلّم الجائزة من اللواء عبيد الكتبي وأحمد حميد المزروعي

حصلت "الدفاعية" على جائزة أفضل مجلة متخصصة في الشؤون الدفاعية والأنظمة البرية والبحرية والجوية، في معرض الدفاع العالمي أيدكس (IDEX 2007)، الذي أقيم في أبو ظبي بين 18 و22 فبراير الماضي.

وتسلمت "الدفاعية" الجائزة من اللواء الركن **عبيد الكتبي**، رئيس هيئة الإمداد في القوات المسلحة والمتحدث الرسمي لمعرض "أيدكس"، بحضور **أحمد حميد المزروعي**، نائب رئيس شركة أبو ظبي للمعارض.

جاء ذلك في إطار احتفال أقامته القيادة العامة للقوات المسلحة الإماراتية، وشركة أبو ظبي الوطنية للمعارض، كرمت خلاله المشاركين المتميزين في فعاليات الدورة الثامنة للمعرض.

"ماك شرف": رخصة للوساطة المالية

حصلت شركة ماك شرف للأوراق المالية، على رخصة العمل في مجال الوساطة المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

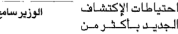
وقال رئيس مجلس إدارة الشركة **شرف الدين شرف**: "ستقدّم شركتنا جميع خبراتها في مجال الوساطة المالية في سوق دبي المالية، وستسهم في تعزيز سوق خدمات الوساطة المالية في الدولة وفي العمل على جذب الاستثمارات المحلية والعالمية".

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة **روبرت ماكميلين**: "نتطلع إلى التميّز في تقديم خدماتنا وذلك بتوفير تقارير ودراسات تحليلية أساسية وفنية مفصلة لحركة أسواق الأسهم، الأمر الذي يتناسب مع متطلبات المتداولين".

وتمّ تعيين **مايكل فرناندز** في منصب المدير التنفيذي لشركة ماك شرف للأوراق المالية، حيث يتمتع بخبرة طويلة في مجال الاستشارات المالية، والذي قال: "لدينا فريق عمل تفوق خبرته الـ 50 عاماً في أسواق المال العالمية، منها 15 عاماً في سوق دبي المالية".

يُذكر أن شركة ماك شرف للأوراق المالية تأسست بالشراكة بين "مجموعة شرف للاستثمار" و**محمد عبدالرحيم العلي**، إذ يملك كل منهما نسبة 25,5 في المئة من أسهم الشركة، فيما تملك "ماك ميلين ادفانتج كابيتال" نسبة 49 في المئة.

اكتشاف جديد للغاز في مصر



الوزير سامح فهمي

أعلن وزير البترول المصري سامح فهمي عن تحقيق اكتشاف جديد للغاز الطبيعي في منطقة البحر المتوسط تحت سطح البحر بعمق يصل إلى 688 متراً. وتقدر احتياطات الإكتشاف الجديد بأكثر من تريليون قدم مكعب. وأوضح أن البئر الإستكشافية "شمال الجيزة-1"، حققته شركة بي بي الإنجليزية في منطقة الالتزام شمال الإسكندرية.

وأشار فهمي إلى أنّ العمل جار حالياً في حفر آبار استكشافية في عدد من المناطق البحرية والبرية، وقد أظهر بعضها مؤشرات إيجابية حول وجود احتياطات جديدة من الزيت الخام والغاز الطبيعي. وأشار إلى أنّ الاتفاقيات البترولية التي تمّ إبرامها خلال السنوات الخمس الأخيرة (والبالغ عددها 99 اتفاقية) من المتوقع أن تؤتي ثمارها خلال الأعوام المقبلة. ويبلغ عدد الشركات العاملة في مصر في مجالات البحث والاستكشاف والإنتاج 65 شركة عالمية من مختلف الجنسيات يغطي نشاطها معظم مناطق مصر.

مجموعة "الفطيم" تتوسّع في مصر

أعلنت شركة ماف لمراكز التسوّق، إحدى شركات مجموعة ماجد الفطيم الإماراتية، أنها بصدد افتتاح توسّعات جديدة لمشروعها في مصر "المعادي سيتي سنتر"، وذلك في سبتمبر المقبل.

وقال نائب رئيس إدارة الأصول في المجموعة **علي عبدالله** أن هذه التوسّعات تشمل إنشاء ملحق تجاري جديد لمشروع "كارفور" الواقع على طريق القطامية، على مساحة 5800 مترمربع ويضم مجموعة من المحلات التجارية لماركات ومطاعم عالمية، إضافة إلى مواقف تتسع لنحو 1600 سيارة. وأشار إلى أن حجم الاستثمارات في هذه التوسعات يصل إلى نحو 300 مليون جنيه. وأشار العبدالله إلى أن المجموعة، التي تمتلك وتدير في مصر مركزين للتسوّق أحدهما في القاهرة والثاني في الإسكندرية، تجري دراسات جادة لإضافة مركزين آخرين يتم حالياً اختيار مواقعهما، وذلك في إطار خطة للإستفادة من حالة النموّ والرواج التجاري الذي تشهده السوق المصرية في هذه المرحلة.

يذكر أن مجموعة ماجد الفطيم تمتلك عدداً من المراكز التجارية في عدد من دول المنطقة في مقدمها "سيتي سنتر" في كل من دبي والشارقة وعجمان، و"مول الإمارات"، الذي يعدّ أكبر منتجع للتسوّق خارج أميركا الشمالية، إلى جانب مراكز أخرى في البحرين وسلطنة عُمان. كما تمتلك أيضاً العلامة التجارية "ماجيك بلانيت" في مجال بيزنس الترفيه، ومشروعي "سكي دبي" و"الموج" في مدينة مسقط – سلطنة عُمان. وتمتلك المجموعة أيضاً إمتياز إدارة وتشغيل متجر "كارفور" في المنطقة، وهو ثاني أكبر شركة لتجارة التجزئة في العالم. وتقوم الشركة حالياً بتشغيل أكثر من 21 فرعاً لـ"كارفور" في منطقة الشرق الأوسط.

تأسست مجموعة ماجد الفطيم في العام 1992، وفي العام 1995 افتتحت أول مركز تجاري للتسوّق في الشرق الأوسط المعروف بإسم "ديرة سيتي سنتر".

وتضم شركة ماف بدورها مجموعة من الشركات التابعة وهي: "ماف للمشروعات التجارية"، "المصرف التجاري ماف"، "ماف للتجزئة"، و"ماف للممتلكات العقارية".

المجلس العالمي للفرانشايز ينعقد في القاهرة

تستضيف القاهرة في إبريل المقبل أعمال المجلس العالمي للفرانشايز الذي ينعقد لأول مرة في منطقة الشرق الأوسط وذلك بحضور ممثلين عن 36 جمعية على مستوى العالم.

يقول سكرتير عام الجمعية المصرية للفرانشايز "أفدا" **حسين أبو الفتح** إنّ هدف الاجتماع تبادل البيانات وتطورات السوق العالمية في ما يتعلق بالفرانشايز، إلى جانب تبادل الخبرات بين الدول الأعضاء. ويوضح **أبو الفتح** أنّ نظام الفرانشايز أصبح أساسياً في جميع الدول المتقدمة، لما يشمل من نظم حديثة للتسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا وخلق فرص عمل دائمة، إضافة إلى أنه البداية الحقيقية لتطوير تجارة التجزئة.

مؤكداً أنّ اجتماع القاهرة سوف يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة في هذا المجال، من خلال تمثيل الجمعيات الأعضاء لآلاف الشركات العاملة تحت مظلة جمعيات الفرانشايز العالمية.

يُشار إلى أنّ نظام الامتياز التجاري، المعروف عالمياً باسم "فرانشايز"، حقق معدلات نمو كبيرة، وتقدر مبيعات محلات التجزئة في العالم العام 2006 بنحو 8,6 تريليون دولار، بزيادة 36 في المئة عن العام السابق، وتمثل نسبة كبيرة منها الأنشطة القائمة على "الفرانشايز". وتصل حصة الشرق الأوسط وأفريقيا من هذه المبيعات إلى 4,6 في المئة.

"ماس فود" تستعد لطرح أسهمها في بورصة القاهرة

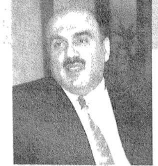
قررت مجموعة شركات ماس فود للصناعات الغذائية طرح 30 في المئة من أسهمها للتداول في بورصة القاهرة بهدف الحصول على التمويل اللازم لتوسيع استثماراتها في السوقين المحلية والإقليمية.

وتضمّ "ماس فود" 3 شركات تعمل اثنتان منها في إنتاج وتصنيع الأغذية، والثالثة في مجال التعبئة والتغليف.

وكانت المجموعة ضخت 24 مليون جنيه في إنشاء مصنع جديد تمّ افتتاحه نهاية العام الماضي، والذي يعمل في إنتاج المحضرات الغذائية من الحبوب، إضافة إلى تمويل بمبلغ 9 ملايين جنيه حصلت عليه من أحد البنوك.

يبلغ رأس مال "ماس فود" 150 مليون جنيه، تملك عائلة **البهي** 65 في المئة منه، والباقي لمستثمرين أفراداً. وبلغت صادرات الشركة العام الماضي نحو 13,2 مليون دولار.

تديره "أبراج كابيتال" و"إثمار" و"دويتشه بنك" "صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية"



خالد جناحي　　عارف نقفي

أسفر الإغلاق الأول لـ"صندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية" في نهاية ديسمبر الماضي عن التزامات بقيمة 500 مليون دولار.

وذكرت "أبراج كابيتال"، التي تدير الصندوق بمشاركة "دويتشه بنك" وبنك إثمار، أنّ الإغلاق النهائي للصندوق المتوقّع في يونيو المقبل سيبلغ 2 مليار دولار. وبذلك يكون الأكبر على الإطلاق في تاريخ المنطقة.

ويقول الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لـ"أبراج كابيتال" **عارف نقفي**: "إنّ الاكتتاب في الصندوق شهد إقبالاً كبيراً، ما يعكس ثقة المستثمرين في قدرتنا على تحقيق عائد محسوب المخاطر يفوق بكثير جميع معدلات القطاع". موضحاً: "إنّ عمليات الإغلاق اللاحقة ستتم شهرياً حتى يونيو 2007، يليها الإغلاق النهائي بعد فترة قصيرة". ويتابع: "هناك عدد كبير من الصفقات الجاهزة للاستفادة من الصندوق، الآن وفي مراحل متقدمة جداً"؛ متوقعاً "أن تبدأ عمليات الإغلاق التي تتم بعد شهر مارس تحقيق العلاوات". وإنّ "معدل العائد الداخلي للصندوق سيبلغ 20 في المئة".

وسوف يركز الصندوق، البالغ أجله 10 سنوات، على شراء حصص الأغلبية أو الأقلية في مشاريع جديدة، إضافة إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية والمشاركة في الخصخصة والاستحواذ على نطاق واسع في المنطقة. وسوف يستهدف الصندوق بشكل أساسي الاستثمار في قطاعات النفط والغاز والبتروكيميائيات والاتصالات والمرافئ والطاقة والمياه والصحة والتعليم. وتتجاوز الفرص الاستثمارية التي توفرها هذه القطاعات، حسب بحث أعدّته "أبراج كابيتال" مؤخراً، 630 مليار دولار.

ويعرب كل من رئيس مجلس إدارة بنك إثمار **خالد جناحي**، والمدير العام لـ"دويتشه بنك" **أشوك أرام** عن ارتياحهما للإقبال الكبير من قبل المستثمرين على الاكتتاب بالصندوق. ويلفت **جناحي** إلى الدور الفاعل الذي لعبه بنك إثمار في "استحداث هذه الفئة من الأصول وتقديمها للمستثمرين بما يتفق مع الشريعة الإسلامية". فيما أكّد أرام على عزم "دويتشه بنك" "توظيف خبراته لتحقيق أفضل النتائج لصندوق الاستثمار في مشاريع التنمية والبنية التحتية".

"شعاع كابيتال" 155 مليون درهم أرباح 9 أشهر



إياد الدوجي

بلغت الأرباح الصافية لشركة شعاع كابيتال، خلال الأشهر التسعة الأخيرة من العام 2006، ما مجموعه 155 مليون درهم إماراتي. مع الإشارة إلى أنّ السنة المالية لـ"شعاع كابيتال" تنتهي في مارس من كلّ عام.

ويقول رئيس مجلس إدارة "شعاع كابيتال" **ماجد سيف الغرير**: "على الرغم من حركات التصحيح القوية التي شهدتها الأسواق الخليجية خلال العام 2006، استطاعت "شعاع كابيتال" أن تنأى بنفسها عن التراجع الحاصل في الأسواق المالية، بعد أن قامت بتقليص محفظتها الاستثمارية تدريجياً مع ارتفاع الأسواق إلى مستويات قياسية، وتحويل رأس مالها إلى شراء شركات تتلاءم مع خططها التوسّعية".

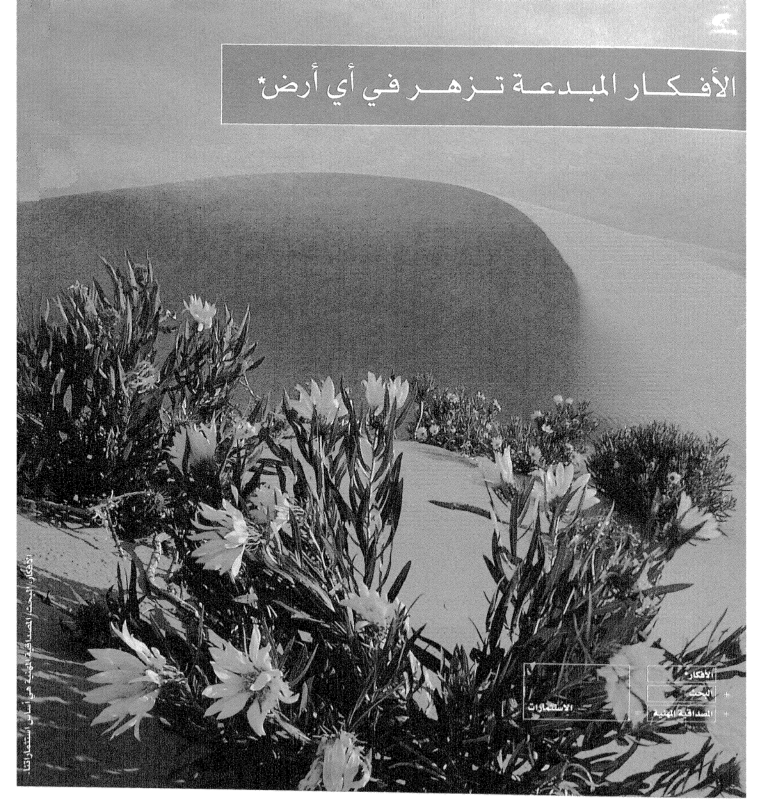
أما الرئيس التنفيذي للشركة **إياد الدوجي** فيقول: "نتطلع خلال السنتين المقبلتين إلى التواجد، من خلال شركات تابعة في أسواق الخليج الثلاثة الأساسية وهي: السعودية، قطر والكويت؛ إضافة إلى تأسيس علاقات شراكة في كلّ من الهند وتركيا، حيث نتوقّع أن نشهد ارتفاعاً في حركة الاستثمارات الإقليمية البينية وتدفّقاً لرؤوس الأموال بين هذه الأسواق".

ويضيف: "لدينا ميزانية قوية تصل إلى 2,8 مليار درهم، وصفقات صيرفة استثمارية قيد التنفيذ تصل إلى 11 مليار درهم، وأصول مدارة بقيمة 6 مليارات، وموقع ريادي في مجال الوساطة المالية في دولة الإمارات حيث رفعت "شعاع كابيتال" حصتها في شركة الإمارات للأسهم والسندات إلى 90 في المئة، إضافة إلى شبكة قوية من الشركات التابعة".

وكانت "شعاع كابيتال" فاعلة في مجال الاستحواذ والتملّك خلال السنة الماضية، حيث قامت بعمليات استثمارية نوعية وانتقائية عبر أسواق الخليج، فتملّكت حصة مؤثرة في الشركة العمانية الوطنية للاستثمار القابضة "أونك"، ورفعت حصتها في شركة أموال في قطر إلى نسبة 46 في المئة، وقامت بشراء حصة 20 في المئة بشركة بيير كابيتال بارتنرز، التي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي مقراً لها، كما استثمرت أيضاً بحصة في شركة أديلفيس كابيتال، العاملة في مجال الاستثمار المصرفي في الهند.

وبدأت "شعاع كابيتال" بالتحضير لبدء أعمالها في المملكة العربية السعودية، عن طريق عقد اتفاقيات شراكة مع 4 مجموعات سعودية للأعمال لتأسيس شركة تمتلك منها "شعاع كابيتال" 60 في المئة. وسوف تقوم هذه الشركة بأعمال الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول والخدمات المالية بأنواعها بعد الحصول على موافقة هيئة السوق المالية.

وعن النتائج المالية المتحققة، يقول مدير العمليات التنفيذي لـ"شعاع كابيتال" **كريم متري**: "تتماشى نتائجنا مع نتائج العام الماضي، وهي تعكس مساهمة أوسع في النمو من مجالات أخرى من نشاطاتنا، حيث لم يشهد العام 2006 المساهمة ذاتها من العوائد الناتجة عن رسوم الأداء في إدارة الأصول وأرباح التداول، والتي كانت استثنائية خلال العام 2005 نظراً لظروف السوق حينها. إلاّ أنّ العائد السنوي لحَمَلة الأسهم يصل إلى 14 في المئة وقد نتجاوز هدفنا الكامن بالوصول لنسبة 20 في المئة، إذا ما تمكنّا من النجاح في صفقة تجري المفاوضات بشأنها حالياً".


الأفـكـار المبـدعـة تـزهـر في أي أرض*
الأفكار*
البحث
المصداقية المهنية
الاستثمارات
*الأفكار، البحث، المصداقية المهنية هي أساس استثماراتنا.



من اليمين: حسان مرزوق و نبيل التريكي

شراكة ستراتيجية بين "سويكورب" و"يونيسيراميك"

شركة قابضة في البحرين ومصنعان في قطر والجزائر

ليس التوسّع اللبناني حكراً على القطاع المصرفي تحت وطأة الوضع السياسي وضيق السوق المحلية. وكما المصارف وكما شركات السياحة والخدمات، كذلك القطاع الصناعي الذي يتوسع بسبب معوقات عدة لعل أهمها، إلى وطأة ضيق السوق، ارتفاع كلفة الإنتاج وتعثر قنوات التصدير، والمنافسة غير المتكافئة في بعض الحالات.

شركة يونيسيراميك، المصنع الوحيد والرائد لبلاط السيراميك في لبنان، اتخذت قرار التوسع عربياً من خلال عقد شراكة ستراتيجية مع شركة سويكورب (Swicorp) أنشئت بنتيجتها شركة "يونيسيراميك هولدينغ" ليكون مقرها في البحرين، وبدأت بإنشاء مصنع في قطر وتتفاوض على آخر في الجزائر.

فقد أعلن صندوق سويكورب إنتاج كابيتال "إنتاج"، وهو صندوق مساهمات خاصة برأس مال 200 مليون دولار تديره شركة سويكورب (Swicorp)، عن الدخول في مشروع مشترك (J.V.) مع شركة "يونيسيراميك" اللبنانية والمتخصصة بإنتاج بلاط السيراميك. وتهدف هذه الشركة إلى خلق لاعب إقليمي في صناعة بلاط السيراميك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وسيكون صندوق "إنتاج" مالكاً للأغلبية في الشركة الجديدة التي تحمل اسم "يونيسيراميك هولدينغ" وبمبلغ يقارب الـ 100 مليون دولار.

وكانت "يونيسيراميك هولدينغ" بدأت التحضيرات لإنشاء مصنع متطور لإنتاج بلاط السيراميك في قطر، وهي تخطط لامتلاك مصنع في الجزائر خلال العام الجاري. كما تعتزم المجموعة توفير خدمات إضافية للأفراد من خلال إقامة سلسلة من صالات العرض في بلدان المنطقة، وتتوقع "يونيسيراميك هولدينغ" أن تصل طاقة إنتاجها من بلاط السيراميك إلى أكثر من 40 مليون متر مربع في العام 2009.

الشريك التنفيذي ورئيس المساهمات الخاصة في سويكورب Swicorp **نبيل التريكي** قال: "هذه الصفقة تعكس ثقتنا في مستقبل صناعة مواد البناء في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". وأضاف: "اهتمامنا بهذه الصناعة يتجاوز بلاط السيراميك، حيث نعكف حالياً على دراسة استثمارات مباشرة في سلسلة من مواد البناء الثمينة".

وتابع: "إن خيارنا للاستثمار في قطاع بلاط السيراميك يبدو منطقياً ومجدياً في ظل وجود سوق إقليمية مستوردة، ومن خلال بلدين كقطر والجزائر يوفران منصة جاذبة تمتلك مزايا تنافسية لمنتجي بلاط السيراميك في مجالات عدة مثل كلفة الطاقة والوصول إلى المواد الأولية والإنشاءات".

أما مؤسس ورئيس مجلس إدارة "يونيسيراميك" **جوزف غره**، فقال: "إن الشراكة مع سويكورب تسمح لنا بتحقيق هدف بعيد المدى لنصبح لاعباً إقليمياً، وللنمو بصورة أسرع من أجل تلبية النمو المتنامي في الطلب على بلاط السيراميك والمنتجات الأخرى المتصلة به".

أما بالنسبة لمصنع الشركة في قطر فقد تمّ تأمين الأرض والترخيص، كما تمّ استكمال التصاميم والمواصفات التقنية للمشروع، بحيث يتوقع أن يبدأ التشغيل خلال العام 2007 الجاري. علماً أنه تمّ اختيار شركة SACMI، وهي شركة عالمية ورائدة في إنتاج معدات تصنيع بلاط السيراميك، لتجهيز المصنع بأحدث التقنيات. أما في الجزائر، فإن صندوق "إنتاج" دخل في مفاوضات لشراء حصة أغلبية في مصنع رئيسي لإنتاج بلاط السيراميك. ■

جوزف غره

جوزيف غره

يحمل صليب الصناعة، وبإيمان راسخ، منذ أن دخل عالم الأعمال، وهو يمشي على درب الصناعة الصعب المليء بالمشقات والتحديات والهموم اليومية.

عندما أسس جوزف غرة مصنع "يونيسيراميك" في العام 1975 لإنتاج بلاط السيراميك للارضيات، كان يؤسس في حينه أول مصنع من نوعه في الشرق الأوسط. وبفضل خبرته وتصميمه مضى في مشواره وكان على موعد منذ العام الأول مع الظروف المعاكسة والأوضاع الأمنية والأحداث التي أوقفت الإنتاج والحقت به أضراراً غير مرة.

ورغم الصعوبات في الإنتاج وفي التصدير، صمدت "يونيسيراميك" وتطورت، وتضاعف إنتاجها غير مرة، وتمكنت من غزو الأسواق المتقدمة لا سيما في أوروبا، وزين بلاطها "مترو باريس".

ورغم الصعوبات، فإن جوزف غره هو دائماً حركة لا تهدأ وهمة لا تفتر، استشعر أن الظرف يستدعي مبادرة نوعية، فبادر بإقدام وثقة، ساعياً لان يكون لمصنع "يونيسيراميك" في وادي البقاع، شقيق في قطر وآخر في الجزائر.

برافو ... جوزف غره ... وبورك الطموح الذي لا تضعفه السنوات.



بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

الميزانية الموحدة

كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٦
(المبالغ بآلاف الدولارات الأمريكية)

	٣١ ديسمبر ٢٠٠٦	٣١ ديسمبر ٢٠٠٥
الموجودات		
نقد وأرصدة لدى البنوك	١٥,١٣٧	٨,٨٧٤
مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية	٨٩,٨٠٣	٥١,٧٢٩
مبالغ مستحقة لغير البنوك	٢٧,٨٨٣	-
استثمارات في أوراق مالية	١٢٣,٤٥٦	٣١,٣٩٨
استثمارات في شركات زميلة	١١,١٢٤	-
موجودات محتفظ بها لغرض البيع	١٧,٤٣٧	-
موجودات أخرى	٥,٤٠٨	٥٤,٥٠٦
ممتلكات ومعدات	٣,٠٩٤	٢,٨٨٢
مجموع الموجودات	٢٩٣,٣٤٢	١٤٩,٣٨٩
المطلوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات		
مطلوبات	٢٣,٨٥١	١٨,٧٣٩
حقوق المساهمين		
رأس المال	١٥٤,٢٠١	١١٢,٨٨٤
علاوة إصدار أسهم	٦٩,٢٦٨	-
احتياطي قانوني	٧,١٤٣	٤,١٢٩
احتياطي القيمة العادلة	٢٢,٣١٥	-
أرباح مستبقاة	١,١٤٤	٢,٣٤٩
	٢٥٤,٠٧١	١١٩,٣٦٢
أرباح أسهم موصى بتوزيعها	١٥,٤٢٠	١١,٢٨٨
	٢٦٩,٤٩١	١٣٠,٦٥٠
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٩٣,٣٤٢	١٤٩,٣٨٩

قائمة الدخل الموحدة

للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٦
(المبالغ بآلاف الدولارات الأمريكية)

	٢٠٠٦	٢٠٠٥
أتعاب الاستشارة والتوظيف	١٦,٣٦٠	١٦,٥١٩
دخل من مؤسسات مالية	٦,٣٥٨	١,٤٦٨
دخل لغير البنوك	١,٠٨٠	-
مكسب من بيع استثمارات في أوراق مالية	٢٤,٠١٨	٣٣,٠١٩
مكسب غير محقق لاستثمارات مدرجة بالقيمة العادلة ضمن قائمة الدخل	١٢,٩١٠	-
دخل أرباح أسهم	٢,١٧٢	٩٧٨
أتعاب إدارية	١,٩٥٢	٤٤٩
دخل آخر	٢,٠٩٢	٢١٥
إجمالي الدخل	٦٦,٩٤٢	٥٢,٦٤٨
تكاليف الموظفين	٢٤,٥٦٥	١٧,٢٣٠
مصروفات تشغيلية أخرى	١١,٦٤٣	١١,١٨٦
إجمالي المصروفات	٣٦,٢٠٨	٢٨,٤١٦
صافي الربح قبل مكافأة مجلس الإدارة	٣٠,٧٣٤	٢٤,٢٣٢
مكافأة مجلس الإدارة	٥٩٥	٥٩٥
صافي ربح السنة	٣٠,١٣٩	٢٣,٦٣٧
نصيب السهم في الأرباح - سنتات أمريكية	٢٣,٥	٢١,١

لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية الموحدة من قبل مجلس الإدارة في ١٢ فبراير ٢٠٠٧ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

يوسف عبدالله الشلاش
رئيس مجلس الإدارة

ماجد السيد بدر الرفاعي
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

د.نظيف يتفقّد ميناء السخنة

رئيس الوزراء المصري د.أحمد نظيف يضع حجر الأساس

زار رئيس الوزراء المصري د.**أحمد نظيف** ميناء السخنة وتفقّد مشروعات عدة ضمن محافظة السويس. ورافق د.**نظيف** وزراء النقل **محمد منصور**، والاستثمار د.**محمود محي الدين**، والاتصالات د. **طارق كامل**، والإسكان المهندس **أحمد المغربي**، والتعاون الدولي د.**فايزة أبو النجا**، والتنمية المحلية اللواء **عبد السلام محجوب**. ووضع د.**نظيف** حجر الأساس لمشروع الحوض الثالث في الميناء ومشروع إنشاء المجزر الآلي المتطوّر.

رئيس مجلس إدارة شركة تنمية ميناء السخنة الربان **أسامة الشريف** قدّم عرضاً توضيحياً عن الميناء ومشروعاته المختلفة وتبلغ تكلفة الحوض الثالث 36 مليون دولار بمساحة 180 ألف متر مربع، بينما يصل طول الرصيف إلى 420 متراً بعمق 17 متراً. ويتضمن الحوض محطة لتداول الصب السائل لتخزين ومناولة المنتجات البترولية والبتروكيميائية.

أما مشروع محطة الثروة الحيوانية فيستوعب 24 ألف رأس ماشية، وسوف يتم استيراد الماشية من دول متعددة. وتبلغ الطاقة الإجمالية للمشروع ما بين 250 و350 ألف رأس من الأغنام سنوياً منها 80 في المئة للسوق المحلية.

مجموعة طلعت مصطفى تدخل السوق السعودية



خلال التوقيع، ويبدو هشام طلعت مصطفى، عبدالله الفوزان، عصام المهيدب وقيس جليدان

قرّرت مجموعة طلعت مصطفى (TMG) التوسّع خارج مصر فاتجهت نحو السوق السعودية طبقاً لما كان أعلنه رئيس المجموعة **هشام طلعت مصطفى** لـ "الاقتصاد والأعمال" في ديسمبر الماضي.

وجاءت هذه الخطوة من خلال تأسيس شركة مصرية سعودية بإسم شركة أكنان للتطوير العمراني وبرأس مال قدره 1200 مليون ريال سعودي. ووقّع على اتفاق التأسيس كل من: **هشام طلعت مصطفى** (مجموعة طلعت مصطفى)، **عبد الله الفوزان وعصام المهيدب** (شركة الأولى السعودية)، **قيس جليدان**، رئيس مجلس إدارة شركة الإبراهيمية للتطوير العقاري السعودية.

وقال **هشام طلعت مصطفى**: "إن هذا التواجد الخارجي للمجموعة يشكل إضافة جديدة للاقتصاد المصري، حيث تقدم المجموعة خبرتها للسوق السعودية في مجال التطوير العقاري لا سيما في مجال إقامة مجتمعات عمرانية على غرار مدينتي "الرحاب" و"مدينتي" اللتين نفذتهما المجموعة في مصر". وأكّد أن السوق السعودية تطلب مثل هذه النوعية المتميزة من الإسكان الذي يجري تطويره وفق أفكار عالمية تراعي الأذواق والخصوصية العربية.

الطاقة والرشيد: موقع لتصنيع المنصات البحرية في ميناء الملك عبدالعزيز



د.عبدالعزيز الجربوع

وقّعت شركة الطاقة والرشيد للأعمال البحرية (تحالف بين شركة التصنيع وخدمات الطاقة "طاقة" وشركة الرشيد للاستثمارات) شراكة فريدة من نوعها مع ادارة ميناء الملك عبدالعزيز لتطوير موقع داخل الميناء مخصص لتصنيع المنصات البحرية والمتعلقة بقطاعي النفط والغاز.

وأعلن رئيس مجلس إدارة "طاقة" د.**عبدالعزيز الجربوع** أنّ الطاقة الانتاجية الأولية للمشروع ستكون متماشية مع احتياجات المملكة ودول الخليج العربي لبرامج الإنتاج للغاز والبترول، مشيراً إلى أنّ موقع المشروع يمتاز بسهولة الوصول إليه وبعمق مياهه، حيث سيجهّز بالورش والمعدات والبنية التحتية المتوافقة مع أحدث المواصفات الصناعية العالمية.

واعتبر د. **الجربوع** أنّ هذه المبادرة مهمة وفريدة من نوعها في المملكة من قبل شركة الطاقة والرشيد للأعمال البحرية التي تعتبر من الشركات الأكثر نشاطاً في مجال البترول والغاز، ولديها رؤية واضحة وتطلع للمستقبل في المملكة. وكشف أن قرار إنشاء شركة سعودية متخصصة في مجال إنشاء وتصنيع المنصات البحرية قد اتخذ منذ أكثر من سنة للقيام بخدمات غير متوفرة في المملكة. وأوضح أنّ هذه المبادرة ستوفّر امكانيات على مستوى عالمي لتوسعة الأعمال المتعلقة بقطاعي البترول والغاز، إضافة إلى المساهمة في إيجاد نحو 2500 فرصة عمل.

يُذكر أن تشغيل الموقع سيكون تحت إدارة شركة جديدة أنشئت بين "الطاقة والرشيد للأعمال البحرية" وشريكها العالمي المتخصص في مقاولات النفط والغاز شركة سايبيم. وقد بدأ العمل فعلياً في بناء وتطوير الموقع الذي تبلغ تكلفته 300 مليون ريال.

ما الذي يميّز أبراج الصبّان؟

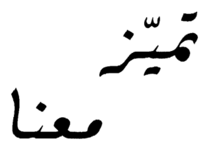
تملك عقارك في مشروع أبراج الصبّان الواقع في جزيرة "اللؤلؤة-قطر" والذي يتميز باحتوائه على ٧ آلاف متر مربع من المناطق الترفيهية.

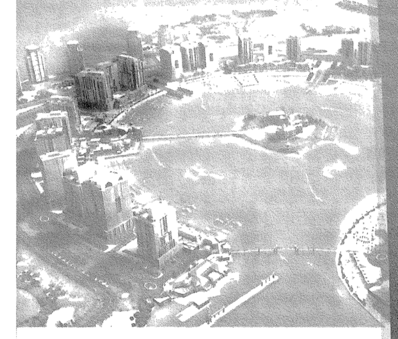
وتعتبر هذه الأبراج الواقعة في "بورتو آريبيا" مجمعاً سكنياً متكاملًا تحيط به مناظر خلابة ويتميز بتصاميم داخلية مبتكرة.

تقدم أبراج الصبّان ميزات عدة من بينها:

- تملك حر يمنحكم حق الإق
- استثمار معفى من الض
- ٥ برامج تمويل مرنة.

لمزيد من المعلومات عن هذه الفرصة الفريدة للاستثمار يرجى الاتصال بشركة "الحياة العصرية للتطوير العقاري"، الوكيل الحصري لمبيعات أبراج الصبان على الرقم: ٤٣٣ ٥٠٠٦ ٩٧٤+
أو البريد الالكتروني: info@lifestylehomesqa.com





الآن تستطيع دفع ٥٪ فقط، و٥٪ أخرى بعد ستة أشهركمقدم ولا شيء آخر حتى موعد الاستلام!









"شكاوى متبادلة" في مؤتمر "مجمّعات الأسواق" في الكويت

نظمت شركة مجمّعات الأسواق التجارية الكويتية مؤتمرها السنوي السادس عن نظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T). وقد شهدت المناقشات، التي استمرت على مدى يومين، تبادل الشكاوى بين القطاعين الحكومي والخاص. ففي حين انتقد نائب رئيس الحكومة **إسماعيل خضر الشطي** الدور "غير المؤثر والضعيف" لرجال الأعمال، رأى رئيس مجلس إدارة شركة مجمّعات الأسواق التجارية **توفيق الجراح** أن القطاع الخاص في الكويت "يعاني من عدم وضوح الرؤية الاقتصادية.. وعدم توافر البيئة التشريعية الملائمة". و"إنّ معظم المشاريع التي طرحت خلال السنوات الماضية بقيت حبراً على ورق".

افتتح المؤتمر، وزير الطاقة الكويتي، وزير المالية بالإنابة الشيخ **علي جراح الصباح**، بحضور عدد من الفعاليات الاقتصادية في الكويت، و تخلله جلسة حوار مفتوح مع **إسماعيل خضر الشطي** الذي شكا من دور رجال الأعمال فقال أن ذلك تجلى في "عدم مواكبة القطاع الخاص لرؤية الحكومة في تنفيذ عدد من المشاريع وطرح القوانين والتشريعات"، مشيراً إلى أن القطاع الخاص "لم يبدِ الاهتمام الكافي بمشروع جزيرة فيلكا، كما أنه لم يلعب دوراً فاعلاً في قوانين طرحت قبل سنوات كمشرع قانون الخصخصة.

و أكد وزير الطاقة الشيخ **علي الجراح الصباح** أنّ الحكومة الكويتية حريصة على منح القطاع الخاص دوراً فاعلاً مع الاحتفاظ لنفسها بالدور الرقابي، وهو ما يتفق، كما قال، "مع توجهات البنك الدولي، وفي سياق تحويل الكويت إلى مركز مالي وتجاري، ما من شأنه أن يعزز دور القطاع الخاص ويساهم في استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية". وقال أن هذا التوجه سيترافق مع تطوير البيئة التشريعية والقانونية.

توفيق الجراح

وقال الوزير **بدر الحميدي** أن التأخر في إقرار قانون البناء والتشغيل والتحويل في الكويت ساهم في تأجيل طرح عدد من المشاريع منها مشروع جسر الشيخ جابر ومشروع جزيرتي بوبيان وفيلكا. وأعلن أن توقيع عقد ميناء بوبيان أصبح على نار حامية، وأن حجم الاستثمارات الإجمالية فيه تصل إلى نحو 1,5 مليار دينار كويتي.

أما رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة مجمّعات الأسواق التجارية **توفيق الجراح** فأشار إلى "أن الكويت تأخرت عن سائر الدول في شتى القطاعات بما فيها التنمية الاقتصادية وتوفير مناخ ملائم للاستثمار، وهو ما جعل المستثمر الكويتي يتوجّه إلى الدول الخليجية والعربية ويتصدر قائمة المستثمرين فيها". وقال أن المؤتمر يسعى "إلى تعزيز دور القطاع الخاص في الكويت وتوفير المزيد من الدعم لجهود التنمية على الرغم من عدم توافر البيئة التشريعية والقانونية الملائمة وغياب الدعم الحكومي". و تمّ توزيع الجوائز لكل من بيت التمويل الكويتي و شركة التمدين العقارية.

"بنيان إنترناشيونال" توقّع عقد شراكة مع "بيرو فريتاس" الفرنسية



خلال توقيع الاتفاقية

وقّعت شركة بنيان إنترناشيونال شراكة جديدة مع شركة بيرو فريتاس (Bureau Veritas) الفرنسية، لإدارة مشروع "بوابة المغرب" البالغة تكلفته 1,4 مليار دولار، والذي يملكه "بيت التمويل الخليجي" في المملكة المغربية.

وأعرب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بنيان إنترناشيونال **عماد نسناس** عن "فخر شركته بصياغة هذا التحالف القوي مع "بيرو فريتاس" لإنجاز مشروع فريد من نوعه يضمّ مشروعين مميّزين هما: منتجع كاب ملاباطا الملكي (طنجة) والمرابع الملكية (مراكش)".

وبدوره، قال الرئيس التنفيذي الإقليمي لشركة بيرو فريتاس في منطقة الشرق الأوسط **برونو فيريرا**: "نحن نتطلع قدماً للتعاون والتنسيق مع شركة بنيان إنترناشيونال لإطلاق أكثر الفرق تنظيماً وخبرة عالية، وبالتالي ضمان توفير الخدمة الأفضل والنوعية الأمثل".

ويتميز الجزء الأول من مشروع بوابة المغرب "المرابع الملكية- مراكش"، البالغ تكلفته 800 مليون دولار، بكونه منتجعاً حيوياً تحيط به معالم الطبيعة المدهشة والمناظر الخلابة بالقرب من جبال أطلس؛ أما الجزء الثاني من مشروع "بوابة المغرب" فيتألف من "منتجع كاب ملاباطا الملكي- طنجة" على مساحة إجمالية تبلغ 127 هكتاراً ليشكل وجهة سياحية وتجارية وسكنية فريدة في مدينة طنجة، كما يمتاز بشواطئه الجميلة على ساحل البحر الأبيض المتوسط وقربه من أوروبا.

يُشار إلى أنّ "بنيان إنترناشيونال" تشرف على إدارة وتسويق سلسلة واسعة من المشاريع التطويرية في المنطقة، بينها مشروع "مدينة الطاقة" في قطر والبالغة كلفته 2 مليار دولار، ومشروع "بوابة بيروت" في لبنان بكلفة 600 مليون دولار. كما تعتبر الشركة المستشار الإداري لأحد أضخم مشاريع البحرين قيد التأسيس هو مشروع "الخور" في "جزر أمواج"، والذي تصل كلفة تطويره إلى 90 مليون دولار، و"سن ست هيلز" في مشروع "العرين"، وتصل تكلفة تطويره إلى 100 مليون دولار. والمشروعان يعودان لـ "بيت أبو ظبي للاستثمار".

وضع حجر الأساس لمشروع "لؤلؤة" في قطر



أثناء وضع حجر الأساس، ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني يتوسط الوزير عبد الله بن حمد العطية (من اليسار)، ويورون فان دير فير

وضع ولي عهد دولة قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني**، حجر الأساس لمشروع "لؤلؤة" لتحويل الغاز إلى سوائل، والذي يتيح لدولة قطر أن تصبح عاصمة لصناعة تحويل الغاز إلى سوائل في العالم.

حضر الحفل، الذي أقيم في موقع المشروع في مدينة راس لفان الصناعية، شخصيات عالمية بينها الأمير **تشارلز**، والرئيس التنفيذي لشركة شل الملكية الهولندية **يورون فان دير فير**، إضافة إلى العديد من الزوار والضيوف.

وسيتم استخراج نحو 1,6 مليار قدم مكعب يومياً من الغاز من حقل الشمال ونقلها ومعالجتها لإنتاج 120 ألف برميل يومياً من المكثفات وغاز البترول السائل والايثان. وسيستخدم الغاز الجاف المنتج كلقيم تغذية لانتاج 140 ألف برميل يومياً من وقود ومنتجات "جي تي ال" النظيفة عالية الجودة. ويتوقع أن يبلغ إنتاج مصنع لؤلؤة "جي تي ال" من غاز رأس البئر ما يعادل ثلاثة مليارات برميل من النفط طوال مدة اتفاقية التطوير واقتسام الإنتاج.

وبلغت القيمة الإجمالية للعقود التي تمّ منحها لصالح هذا المشروع 10 مليارات دولار، وتشمل عقود الأعمال الهندسية والتجهيزات والإنشاءات، وقد بدأت أعمال البناء في الربع الثالث من العام 2006.

وبالمناسبة، قال النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة القطري **عبد الله بن حمد العطية** أن صناعة تحويل الغاز إلى سوائل تحقق لقطر تنوعاً ستراتيجياً لتنمية وتطوير موارد البلاد من الغاز الطبيعي. وأكّد على أن قطر تسعى لأن تصبح عاصمة لصناعة تحويل الغاز إلى سوائل في العالم. فمشروع لؤلؤة لتحويل الغاز إلى سوائل يشكل جزءاً مهماً في هذا الاتجاه.

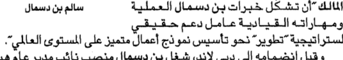
ومن ناحيته، قال **يورون فان دير فير** أن مشروع "لؤلؤة" سيسهم في الحصول على قيمة جديدة لعمليات الإنتاج والمعالجة والتصدير بالنسبة لدولة قطر من خلال تحويل الغاز الطبيعي إلى منتجات السوائل الهيدروكربونية النظيفة وعالية القيمة. وأكّد أن هذا المشروع يعتبر بالنسبة لشركة شل مشروعاً مهماً لانه يلعب دوراً في تحقيق الازدهار الاقتصادي وحماية البيئة، ولأنه أيضاً يؤكد دور شركة شل في صناعة تحويل الغاز إلى سوائل وفي تطوير تقنية هذه الصناعة.

سالم بن دسمال نائباً لرئيس "تطوير"

سالم بن دسمال

أعلنت شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة"، عن تعيين **سالم بن دسمال** نائباً للرئيس لشؤون تطوير الأعمال والتسويق. وسيتولى بن دسمال، الذي كان يشغل منصب المدير التنفيذي لـ"دبي لاند" منذ إطلاق المشروع، مسؤولية بناء وتطوير الشراكات الستراتيجية للشركة ووضع الخطط التسويقية لتعزيز حضورها على الصعيد الإقليمي والدولي.

وأمل الرئيس التنفيذي لشركة تطوير **خالد المالك** "أن تشكّل خبرات بن دسمال العملية ومهاراته القيادية عامل دعم حقيقي لستراتيجية "تطوير" نحو تأسيس نموذج أعمال متميز على المستوى العالمي".



وقبل انضمامه إلى دبي لاند، شغل **بن دسمال** منصب نائب مدير عام هيئة دبي للاستثمار والتطوير، حيث تولى الإشراف على كافة الأنشطة الاستثمارية، إضافة إلى عمليات الأبحاث والتطوير والتخطيط الستراتيجي المتعلقة بعمليات الاستثمار والتطوير، كما كان مسؤولاً عن تقديم التوصيات الخاصة بالسياسات والستراتيجيات المتعلقة بدفع عمليات التنمية الشاملة في دبي.

ويحمل **بن دسمال** شهادة في هندسة الطيران من جامعة "نورثروب"، وشهادة ماجستير في الإدارة العامة، وماجستير في المحاسبة من جامعة "كاليفورنيا".

رئيس تنفيذي جديد لـ "طيران الخليج"



اندريه دوزيه

اختارت "طيران الخليج" **أندريه دوزيه**، السويسري الجنسية، رئيساً تنفيذياً جديداً لها. وسيتولى **دوزيه**، وهو الخبير في صناعة السفر ويتمتع بخبرة تزيد على 30 عاماً في إدارة العمل التجاري الخاص بالطيران، مهام منصبه رسمياً في الأول من أبريل المقبل.

وأعرب وزير المواصلات العماني، رئيس مجلس إدارة "طيران الخليج" **محمد بن عبدالله الحارثي** عن "تفاؤل كبير" بمستقبل الشركة بعد انضمام **دوزيه** إليها، "لكونه شخصية محترفة وذا مهنية عالية" ولكون "طيران الخليج" تمتلك "شبكة طيران عالمية".

بدوره، أكد **دوزيه**، الآتي من "سويس اير" الناقلة الوطنية السويسرية، أنه سيضع كل ما لديه من خبرة واتصالات وعلاقات وثيقة بالعمل التجاري في خدمة "طيران الخليج".



ملتقى قطر الإقتصادي الأول

ملتقى قطر الاقتصادي الثاني 21 و22 مايو 2007

تعقد في الدوحة، يومي 21 و22 مايو المقبل، الدورة الثانية من "ملتقى قطر الاقتصادي"، وذلك في فندق ومنتجع شيراتون الدوحة.

تنظّم الملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة في دولة قطر وذلك للمرة الثانية، بعد الملتقى الأول الذي عقد العام الماضي (17 و18 أبريل) برعاية أمير دولة قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني**، وشارك فيه العديد من الوزراء والمسؤولين القطريين ونحو الألف من قادة الشركات القطرية والعربية والدولية.

ويتوقع المنظّمون أن تستقطب الدورة الثانية للملتقى المزيد من المشاركين من العديد من البلدان العربية والأجنبية، ذلك لأن انعقاد الملتقى يأتي في مرحلة تشهد قطر توسعاً اقتصادياً قياسياً يرافقه تطور عمراني سريع نتيجة الارتفاع الحاصل في أسعار النفط وصادرات الغاز الطبيعي. وتشهد قطر تنفيذ مشاريع كبيرة تشمل قطاعات النفط والغاز والبنى التحتية والبتروكيمياثيات والعقار والكهرباء والطرق والسياحة والتعليم وغيرها. وبناءً على ذلك يُتوقع أن توفّر قطر فرصاً وفيرة للشركات وأن تكون بين الأسواق العربية الأكثر استقطاباً للاستثمار الأجنبي خلال العقد المقبل.

ويتناول "ملتقى قطر الاقتصادي" في دورته الثانية، مواضيع عدة أبرزها:

– الرؤية المستقبلية للاقتصاد القطري
– مناخ وفرص الاستثمار في قطر
– فرص الاستثمار في صناعة الغاز والبتروكيميائيات والصناعات الأساسية
– فرص المقاولات والمشاريع الكبرى في قطر
– مشاريع التطوير العقاري والسياحي وفرص الاستثمار فيها
– مستقبل قطر كمركز مالي ومصرفي في الخليج
– إلى أين تتجه سوق الأسهم في الدوحة وأسواق الأسهم الخليجية عامة في 2007.
– الاستثمار في التعليم والأبحاث

ونظراً لحجم ونوعية المشاركين والمواضيع المطروحة والمشاركة الحكومية رفيعة المستوى، يشكل الملتقى فرصة مهمة للإطلاع عن كثب على آخر التطورات الحاصلة في قطر واستشراف الفرص وبناء علاقات عمل مع المشاركين من كبريات الشركات القطرية والعربية والعالمية.

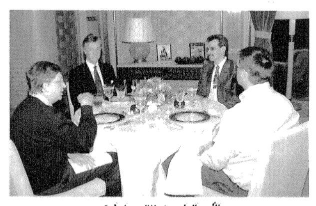
ويشارك في رعاية الملتقى عدد كبير من المؤسسات القطرية والعربية والإقليمية الرائدة في مجالات اختصاصها.

بقيمة 3,8 مليارات دولار "فورسيزونز" تتحول إلى شركة خاصة يملكها بيل غيتس والوليد بن طلال وايزادور شارب

أكّدت شركة فنادق فورسيزونز أن مجلس إدارة الشركة وافق بالإجماع على صفقة شراء فنادق فورسيزونز وتحويلها إلى شركة خاصة بقيمة 82 دولاراً للسهم الواحد. وبإتمام هذه الصفقة تصبح شركة فورسيزونز مملوكة من قبل إحدى شركات "كاسكيد للاستثمار" التي يملكها **بيل غيتس**، وشركة "المملكة للفنادق العالمية" التي يملكها الأمير **الوليد بن طلال**، وشركة "تريبلز" القابضة التي يملكها رئيس مجلس إدارة "فورسيزونز" **ايزادور شارب** وعائلته.

وسيتم تنفيذ الصفقة التي قيمت شركة فورسيزونز بـ 3,8 مليارات دولار، باستثناء المديونية، بواسطة مخطط للتسوية، تتم الموافقة عليه من قبل المحكمة، وفقاً لأنظمة مقاطعة اونتاريو الكندية.

ووافق مجلس الإدارة على هذه الصفقة بعد إطلاعه على تقرير وتوصية إيجابية أعدتها لجنة خاصة مكونة من مدراء مستقلين، تؤكد أن هذه الصفقة هي لصالح الشركة والمساهمين فيها.



الأمير الوليد بن طلال وبيل غيتس

وكانت اللجنة حصلت أيضاً على تقرير إيجابي من شركة ميريل لينش، حثت فيه على إتمام الصفقة وأكّدت أنها صفقة عادلة من النواحي المادية.

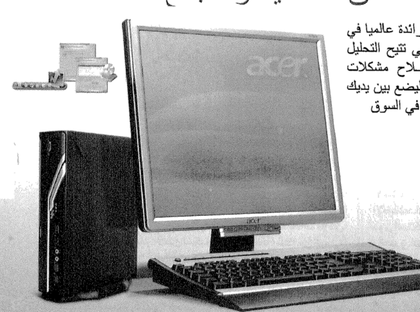
وأعرب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لـ"فورسيزونز" **ايزادور شارب** عن سروره بهذه الصفقة التي "تعد أفضل طريقة للتنوع في الخطط المستقبلية الستراتيجية وللحفاظ على الأهداف والمبادئ الأساسية التي بنيت عليها شركة فورسيزونز".

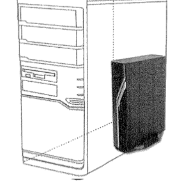


Acer Veriton 1000

حقق الفاعلية والنجاح لأعمالك

يجمع إيسر فيريتون - 1000 بين ابتكارات ايسر الرائدة عالميا في تقنية المفكرات، وأحدث تقنيات ™Intel® vPro التي تتيح التحليل عن بعد، للأصول والموجودات، وتشخيص وإصلاح مشكلات الكمبيوترات الشخصية حتى وهي في حالة الاغلاق، ليضع بين يديك أحد أهدأ وأصغر أجهزة الديسك توب وأكثرها فعالية في السوق





فاعلية الحجم المضغوط تماما

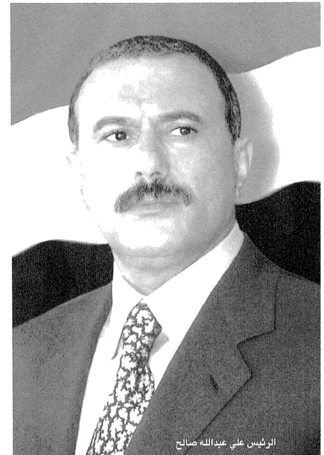
يشغل إيسر فيريتون - 1000 بتصميمه المضغوط جداً ، أقل من عشرة أضعاف المساحة التي تشغلها أجهزة الكمبيوتر الشخصي البرجية الحديثة، لتنعم بمنطقة عمل أكثر هدوءاً وفاعلية

- Intel® vPro™ technology
  - Intel® Core™2 Duo Processor E6300 (2MB L2 Cache, 1.86GHz, 1066MHz FSB)
- Windows® XP Professional نسخة أصلية
- Acer Empowering Technology
- Intel® GMA 3000 with up to 224MB shared graphics
- 512MB DDR2 533/667MHz memory
- 80GB SATA Hard Disk Drive
- CD-RW/DVD Combo optical drive
- Gigabit Ethernet
- 8 x USB 2.0 Ports
- Dimensions: 60 (W) x 200 (D) x 250 (H) mm

www.acer.ae

For assistance, support and information:

Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046 - All other Regions: +9714-881-3111


الرئيس علي عبدالله صالح

الاستثمار في اليمن

مؤتمر فرص الاستثمار في 22 أبريل: يؤكد جهوزية اليمن لاستقبال الاستثمارات

صنعاء - "الاقتصاد والأعمال"

دخل اليمن دائرة الضوء مع اتجاه أنظار الحكومات والمستثمرين في الدول الخليجية والعربية والأجنبية إلى هذا البلد الغني بالموارد الطبيعية والبشرية. وفي وقت تشهد دول الخليج فوائض كبيرة في السيولة المعدة للاستثمار، فإن اليمن بات أحد المقاصد الأساسية لتلك الثروات باعتباره الأقرب، ليس فقط من الناحية الجغرافية، بل أيضاً على الأصعدة الثقافية والتاريخية لمنطقة الخليج. وهو أمر يعطي بعداً واقعياً لجهود التكامل بين اليمن ودول مجلس التعاون وصولاً إلى انضمام اليمن إلى المجلس.

وإذا كان اليمن قد ركز لفترة على معالجة قضايا البناء الوطني وتركيز آليات الحكم والمؤسسات ومعالجة الرواسب العديدة التي نشأت عن تاريخه الحديث المضطرب، فإن اهتمام الدولة يتركز حالياً على الشأن الاقتصادي والاستثماري خصوصاً. وتدرك القيادة اليمنية أن الحل الأهم للكثير من المشاكل السياسية والاجتماعية يكمن في الاقتصاد وفي قدرتها على تحويل اليمن إلى أحد الاقتصادات الجاذبة للاستثمارات مع ما يرافق ذلك من نمو اقتصادي وفرص عمل وتوليد مصالح مشتركة لجميع المواطنين.

يعتبر انعقاد مؤتمر فرص الاستثمار في اليمن يومي 22 و23 أبريل الجاري حدثاً مفصلياً، كونه يوفر أول إطار عربي ودولي لرعاية ودفع عملية الانفتاح الاقتصادي والاستثماري التي بدأتها الحكومة اليمنية على أكثر من صعيد. وإذا كان مؤتمر المانحين الذي عقد في لندن مؤخراً قد وفّر آليات توفير القروض والمساعدات الدولية الداعمة لعملية الإصلاح، فإن مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار يوفر الإطار الأمثل لحشد طاقات القطاع الخاص اليمني والخليجي والعربي عامة، للانضمام إلى عملية التحول الحاصلة والمشاركة في جهودها وثمارها.

المؤتمر تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع الحكومة اليمنية والأمانة العامة لمجلس التعاون الخليجي، برعاية مباشرة من الرئيس **علي عبد الله صالح** وقادة دول مجلس التعاون الخليجي. ويشارك فيه عدد من كبار المسؤولين وقادة الشركات ورجال الأعمال وصناديق التنمية الوطنية والعربية والإقليمية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمات الأمم المتحدة المعنية بالاستثمار والتنمية. ويقول الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية **عبد الرحمن العطية** "إن انعقاد المؤتمر أبرز تعبير على أن اليمن باتت جاهزة للانفتاح على العالم والانخراط الواثق في مسيرة التعاون الخليجي". في حين يؤكد وزير الصناعة والتجارة في الجمهورية اليمنية د. **خالد راجح شيخ** "إن المستثمرين الذين سيحضرون للاطلاع على الفرص الاستثمارية الكبيرة في اليمن سيلمسون بأنفسهم حجم التغيير الكبير الذي حصل على صعيد تطوير البيئة الاستثمارية وتوفير الضمانات الأساسية التي تحمي المستثمر وتسهل له عملية الاستثمار". ويضيف "قد يحتاج الأمر إلى جهود أكبر وإلى مزيد من الإصلاحات لكن نحن مصممون على إزالة المعوقات التي تحول دون استكمال اندماجنا الاقتصادي بالسوق الخليجية وعبرها بالسوق الدولية".

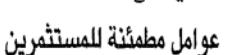
التكامل مع الخليج

بقدر ما يهتم اليمن بالتوجه نحو المجال الخليجي باعتباره المجال الطبيعي الذي تحتمه الجغرافيا والتاريخ والمصالح المشتركة، فإن دول الخليج، وعلى الأخص السعودية، تبدو مهتمة بتشجيع هذه العملية باعتبارها صمام الأمان لمستقبل المنطقة بأسرها. ذلك أن اليمن ليس دولة خليجية عادية فهو عملياً أكبر دولة في الخليج من حيث الثقل السكاني (نحو 22 مليون نسمة)، كما أنه بلد شاسع الأطراف بمساحة تزيد على النصف مليون كيلومتر مربع وموقع ستراتيجي يجعله يطل عبر خليج عدن وبحر العرب على القارة الآسيوية بينما يشرف من جهة أخرى على القرن الأفريقي ويحتل مساحات كبيرة على الشاطئ الجنوبي للبحر الأحمر والطريق التاريخي التقليدي للملاحة من وإلى قناة السويس وعبرها نحو القارة الأوروبية.

الرئيس علي عبد الله صالح يتولى نقل اليمن إلى العولمة والاستثمار

من الطبيعي القول أن إنجاز عملية

بناء الدولة المركزية الحديثة المرتكزة على المؤسسات والقانون والحكم الرشيد تشكل شرطاً لا بد منه لتأهيل اليمن للتكامل "في محيطه الخليجي وفي الاقتصاد المعولم والمندمج"، على حد قول الرئيس علي عبد الله صالح الذي لعب دوراً حاسماً في دفع هذه العملية.



عوامل مطمئنة للمستثمرين


عبد الرحمن العطية

د. خالد راجح شيخ

ومما لا شك فيه أن الاستثمار العربي والدولي في اليمن يواجه اليوم ظروفاً مطمئنة تتوافر بوضوح وللمدى الطويل. فهناك أولاً الاستقرار السياسي، وهناك النفط وآفاقه العريضة مع احتمال توسيع نطاق الكشوفات النفطية واستمرار الارتفاع في أسعار النفط الخام، وهناك حركة الإصلاح الحثيثة التي قطعت شوطاً مهماً على صعيد إزالة المعوقات التي أخّرت لفترة طويلة تدفق الاستثمارات الخارجية إلى اليمن. يضاف الى ذلك عامل مهم هو التطور الكبير في العلاقات بين الجمهورية اليمنية وبين دول الخليج وتحديداً المملكة العربية السعودية. ويتوقع أن تسهم العائلات التجارية السعودية ذات الأصول اليمنية بشكل كبير في الحيوية الاقتصادية وتعزيز العلاقات الاستثمارية والتجارية مع اليمن.

قفزة في الناتج المحلي

يذكر أن اليمن حقق ارتفاعاً قوياً في الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية بلغ نحو 63 في المئة ما بين 2001 و2005، أو بمعدل 16 في المئة سنوياً. ولكن على الرغم من ذلك هناك حاجة ملحة لتوفير موارد مالية ضخمة لتحقيق نقلة نوعية في النمو الاقتصادي. وقدرت الأوساط المالية الدولية أن اليمن في حاجة إلى استثمارات بقيمة 48 مليار دولار تنفق في ثمانية قطاعات أساسية من أجل تحقيق أهداف المرحلة الأولى من الإصلاح والتنمية الاقتصادية.

ويشار هنا إلى أن النمو المحقق يعود بشكل رئيسي إلى نمو قيمة صادرات النفط التي تقدر بنحو 3,7 مليارات دولار في 2005، أي أكثر من ضعفي قيمتها في العام 2001. علماً أن إنتاج اليمن من الخام يتجه إلى الانخفاض، وهو بلغ معدل 350 ألف برميل في 2005. والواقع أن احتياطي اليمن النفطي المؤكد حالياً محدود بالمقارنة مع الدول العربية النفطية الأخرى، إذ إنه لا يتعدى 9 مليارات برميل ولم يتغير في السنوات الأخيرة. لكن قطاع النفط في اليمن قطاع واعد جداً أيضاً إذ إن غالبية المناطق التي يمكن أن تحوي احتياطات كبيرة لم تزل غير مستكشفة، وخصوصاً في حوض الربع الخالي. وقد تبنت هيئة استكشاف وإنتاج النفط اليمنية سياسة الترويج لجذب الشركات الأجنبية ضمن عقود الاستكشاف والتطوير للعمل في المناطق الشاسعة التي لم تزل غير مستكشفة والتي تشكل نحو 80 في المئة من المناطق المؤهلة لإمكانية وجود تكوينات نفطية فيها.

ويمتلك اليمن موارد معدنية قابلة للاستغلال التجاري تشمل الذهب والفضة والنحاس والرصاص والزنك والحديد والكوبالت. وفي خطوة تجمع بين الاهتمام بتوسيع استغلال هذه الثروة المعدنية وتشجيع الاستثمار الأجنبي تم الاتفاق مؤخراً مع شركة بريطانية لتطوير منجم للزنك في منطقة صنعاء ووضعه في الإنتاج حيث يقدر احتياطي الزنك فيه بنحو 13 مليون طن.

مجالات متنوعة للاستثمار

ومجالات وفرص الاستثمار كثيرة أيضاً في قطاع الزراعة حيث يمكن تنفيذ مشاريع زراعية حديثة وكبيرة يتوجه إنتاجها إلى الأسواق الخليجية. كما أن قطاع الصناعة التحويلية اليمني يمكنه الإفادة من عدة عوامل ليتوسع، أهمها توفير العمالة الرخيصة وكذلك كم لا يستهان به من المواد الأولية للصناعات المناسبة، إضافة إلى السوق الاستهلاكية الذي يوفرها حجم سكان اليمن الذي يتعدى 22 مليون نسمة وينمو منذ العام 2001 بمعدل 3,3 في المئة سنوياً تقريباً. ويحظى القطاع الصناعي بأهمية خاصة في جهود تشجيع الاستثمار العربي والأجنبي في اليمن ضمن برنامج الإصلاح والانفتاح الاقتصادي الشامل. ولهذه الغاية مثلاً تم إنشاء ثلاث مدن صناعية في مناطق صنعاء والحديدة وحضرموت خلال العام الماضي حيث ستستفيد الصناعات التي ستنشأ فيها من كافة التسهيلات والمرافق والحوافز. ويضاف إلى ذلك المشروع الضخم لتطوير المنطقة الحرة في عدن حيث خصصت الحكومة أكثر من 300 مليون دولار لمشروعات البنية التحتية في المنطقة بما في ذلك إقامة المنطقة الصناعية والتخزينية على مساحة 722 هكتاراً لتوفير المساحات المطلوبة من قبل المستثمرين العرب والأجانب لإقامة المشاريع الصناعية التحويلية، وتطوير منطقة للصناعات الثقيلة والبتروكيميائيات، وإنشاء قرية البضائع والشحن الجوي، لرفع قدرات الشحن الجوي المتاحة أمام الشركات الإقليمية والعالمية، وكذلك إنشاء منطقة تخزينية مجاورة لميناء الحاويات. والهدف النهائي هو جعل المنطقة الحرة في عدن موقعاً ومركزاً دولياً للتجارة والصناعة يجذب الاستثمارات الخاصة العربية والأجنبية الأخرى.

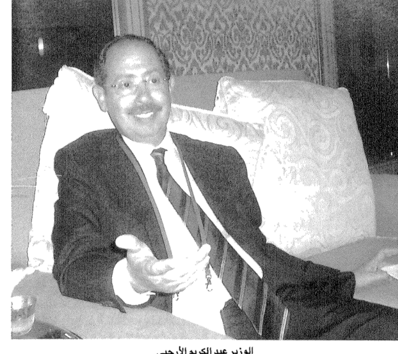
وفي هذا المجال أيضاً، هناك مباحثات جارية بين رجال أعمال ومستثمرين سعوديين ويمنيين لإنشاء منطقة حرة في منطقة الوديعة على الحدود بين البلدين تتضمن، بالإضافة إلى منطقة التجارة الحرة، مناطق تجارية وصناعية وسياحية.

وباختصار، فإن بيئة الاستثمار في اليمن في تحسن مستمر، وهناك عدد متزايد من الفرص والمشاريع الاستثمارية الواعدة التي تمتد من قطاع النفط، إلى الصناعة الثقيلة والتحويلية، إلى السياحة والمشاريع العقارية الكبرى، حيث هناك أكثر من 451 فرصة استثمارية بما في ذلك تطوير عدد من الجزر إلى منتجعات سياحية، إضافة إلى البنى التحتية وغير ذلك. ويبدو أن وقت اليمن قد حان، وهو بلد قادر على النمو والتطور السريع، بناء على ما يتوفر لديه من موارد وقدرات وانطلاقة من الحماسة للحاق بدول مجلس التعاون المجاورة. ■

استثمارات خليجية واسعة في مختلف القطاعات

"خلجنة" اليمن اقتصادياً في العام 2015

وزير التخطيط اليمني: إصلاح بدعم محلي واحتضان إقليمي



الوزير عبد الكريم الأرحبي

جدّه - "الاقتصاد والأعمال"

بدأ اليمن باستقطاب أنظار الحكومات والمستثمرين في دول مجلس التعاون. ولا يعود هذا الأمر إلى الفرص والموارد التي يملكها اليمن فقط، بل إلى التحسن الكبير في مناخ الاستثمار مدعّماً بورشة إصلاح شاملة. فالفرص الاستثمارية، مهما كانت مغرية، تفقد قيمتها من دون بيئة محفّزة. كما أن التبني السياسي لعملية الإصلاح الاقتصادي في اليمن يقدم للمستثمرين عرباً وأجانب دافعاً إضافياً لتحويل أموالهم إلى هذا البلد الزاخر بالفرص. والملفت أن اليمن يتعاطى مع واقعه الراهن بشفافية مطلقة، فتجد الحكومة تقرّ بوجود العراقيل والفساد بنسب معينة باعتبار أن الاعتراف بالداء هو الخطوة الأولى على طريق اكتشاف الدواء.

يضع اليمن نصب أعينه تحقيق رؤية العام 2015 والتي تمثل الأهداف التنموية للألفية والمتفق عليها في إطار الأمم المتحدة، حيث يتوجب على كل بلد أن يحقق التطورات الخاصة به والتي تتماشى مع ظروفه والتحديات التي تواجهه. ويشير وزير التخطيط والتعاون الدولي في اليمن عبد الكريم الأرحبي إلى أنه "في ما يخص اليمن، فإن أهم الأهداف تتمثل في تخفيض معدلات الفقر إلى النصف، وتأمين الالتحاق بالتعليم الأساسي لكل أطفال اليمن، والقضاء على الفقر المدقع المعني به فقر الغذاء". لكنه يتوقف عند أهمية العام 2015 بما يمثله من سقف زمني تمّ الاتفاق عليه في اجتماع قمة دول مجلس التعاون الخليجي لضم اليمن إلى المجلس. "وبالتالي نسعى للانخراط في المنظومة الاقتصادية لدول مجلس التعاون في العام 2015".

اليمن بحاجة إلى استثمارات بـ 48 مليار دولار

الرئيس علي عبدالله صالح هو القوة المحرّكة للإصلاح

ويضيف: "انطلاقاً من الأهداف الستراتيجية، تمّ تحديد الأهداف التنموية لليمن بمساعدة عدد من المؤسسات الدولية حيث قُدرت حاجة اليمن إلى ضخ 48 مليار دولار كاستثمارات في 8 قطاعات رئيسية ستمثل قاطرة الاقتصاد اليمني".

ورشة الإصلاح مستمرة

يخوض اليمن منذ فترة ورشة إصلاح حقيقية على جميع الأصعدة انطلاقاً من الأجندة الوطنية للإصلاح. ويوضح الوزير الأرحبي أن "هذه الأجندة تركّز على قضايا الحكم الرشيد (Good Governance)، ومكافحة الفساد، وتعزيز دور القضاء واستقلاليته، وتحسين الخدمات الحكومية وإعطاء دور ريادي للقطاع الخاص في موازاة تحسين البيئة الاستثمارية وجعلها جاذبة للاستثمارات العربية والأجنبية. وهناك أيضاً توجّه قوي نحو إعادة تعريف دور الدولة ووظيفتها وإعطاء مساحة أكبر للقطاع الخاص. كما نعمل على تعزيز المشاركة الديموقراطية حيث قطعنا خطوات كبيرة في هذا السياق وخير دليل هي الانتخابات الرئاسية في سبتمبر المنصرم".

وإذ يدرك وزير التخطيط اليمني أن مؤسسات التصنيف الدولية تضع اليمن في مراتب متأخرة لناحية جاذبيته الاستثمارية، فإنه لا يحاول طمس هذه الحقيقة ويقول: "تعي الحكومة اليمنية تماماً نقاط الضعف والتحديات التي تواجهها، ولا نحاول خداع أنفسنا بل نتعاطى مع الأمر بدرجة عالية من الشفافية، بل بالعكس نقسو على أنفسنا أكثر من منتقدينا لأننا

نريد تحديد مشاكلنا بدقة وإيجاد حلول لها في موازاة خلق وعي عام بالتحديات التي يواجهها اليمن وكيفية التصدي لها".

نحو مناخ استثماري جاذب

صحيح أن اليمن نجح في الفترات الأخيرة في استقطاب رساميل عربية وأجنبية، إلا أن هذه التدفقات لا تزال دون الطموح اليمني. ويؤكد الوزير الأرحبي أن العمل جارٍ على قدم وساق لتحويل مناخ الاستثمار في اليمن إلى مناخ منافس لمناخات الاستثمار في العالم العربي. لذا تتم حالياً الاستعانة بمؤسسات دولية مثل البنك الدولي ومؤسسة النقد الدولية وغيرها من المؤسسات المتخصصة لتحسين البيئة الاستثمارية. ويؤكد أن "الهدف الأساسي يتمثل بتسهيل إجراءات الاستثمار وتبسيطها من خلال تفعيل نظام النافذة الواحدة (one-stop shop). كما ننفّذ دراسة بالتعاون مع مؤسسة النقد الدولية للنظر في الإجراءات المتّبعة وتشخيص الصعوبات وتطوير نظام النافذة الواحدة. أيضاً نعيد النظر حالياً بجميع التشريعات في محاولة لتطويرها وجعلها محفزة للاستثمار في موازاة العمل على إصلاح البنية المؤسسية للدولة".

توجّه نحو إعادة تعريف دور الدولة وإعطاء مساحة أكبر للقطاع الخاص

وبالحديث عن مناخ الاستثمار، يفصح وزير التخطيط والتعاون الدولي عن أن هناك مشكلتين حقيقيتين تواجهان المستثمر في اليمن وهما: القضاء، والأراضي، حيث تمّ اتخاذ عدد من الإجراءات لتذليل هذه العقبات. ويقول أنه "في ما خصّ القضاء، طبقنا إجراءات جادة لتعزيز سلطة القضاء واستقلاليته. فبعد أن كان رئيس الجمهورية يتولى أيضاً منصب رئيس المجلس الأعلى للقضاء، تمّ تعيين رئيس المحكمة العليا رئيساً لمجلس القضاء. كذلك تمّ تعيين قاض تجاري وزيراً للعدل لتطوير القضاء التجاري وبناء محاكم تجارية نموذجية. وفي إطار إصلاح القضاء، تمّ عزل عدد من القضاة المتلاعبين وإحالتهم إلى المحاسبة بما يعكس الجدية في التعاطي مع هذه القضية".

ويتابع: "أما مشكلة الأراضي فبدأنا علاجها من خلال إعادة إنشاء مصلحة الأراضي بالتزامن مع تنفيذ إصلاح شامل للسجل العقاري وفصل قضية الضرائب عن السجل العقاري، كذلك سنعيد النظر بقوانين جباية الضرائب، وتخفيف العبء الضريبي على المستثمر من دون أن يؤثر ذلك على الموازنة العامة ضمن خطة شاملة لإعادة تقييم الأجهزة الادارية".

عزّزنا القضاء واستقلاليته وأحلنا المتلاعبين إلى المحاسبة

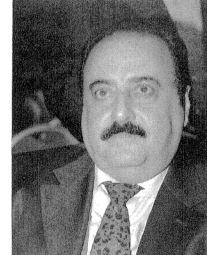
دعم من فوق

يشدد الأرحبي على أن "الإصلاحات ليست إجراءات على الورق فقط، إنما تطبيق على أرض الواقع. فمن السهل سنّ أفضل القوانين لكن التحدي يكمن في التطبيق"، بما يفسر قوله أن "الإصلاح في اليمن يحظى بدعم سياسي من أعلى المستويات في البلاد. فالرئيس **علي عبدالله صالح** ليس مجرد داعم للإصلاح، بل هو القوة المحركة لهذا النهج. وتجده في جميع خطاباته يركّز على محاربة الفساد وعلى إصلاح نظام المناقصات والمزايدات. وتمت إعادة نظر جذرية بنظام المناقصات مع تكليفنا شركة بريطانية بدراسة النظام وتطوير أدلة العمل ووثائق المناقصات النمطية. كما تقوم شركة أميركية بتطوير قانون المناقصات واللوائح. كذلك جرى إقرار قانون محاربة الفساد وقانون الذمة المالية الخاص بالمسؤولين والموظفين الحكوميين.

وإلى جانب الدعم السياسي لعملية الإصلاح، يبرز الاحتضان الخليجي لليمن حيث يرى الوزير الأرحبي أن اليمن خطا خطوات جبارة باتجاه تعزيز العلاقات مع دول المنطقة واصفاً قرار انضمام اليمن إلى دول مجلس التعاون بالستراتيجي. ويضيف: "تتخذ العلاقة مع دول مجلس التعاون 3 مسارات: المسار الأول ينحصر بالتعاطي الرسمي ما بين اليمن وهذه البلدان بهدف تطوير البنى التشريعية والمؤسساتية وتمويل الأنشطة التنموية؛ والمسار الثاني يتمثل بالتجارة مع تحوّل دول مجلس التعاون إلى شريك تجاري رئيسي لليمن؛ والمسار الثالث يتمحور حول القطاع الخاص والاستثمار المشترك؛ وفي إطار المسار الثالث، ينعقد مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن بغرض مباشرة حوار منظم مع المستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي وفتح قنوات تواصل بينهم وبين رجال الأعمال اليمنيين، وإتاحة الفرصة أمام المستثمرين العرب للتعرف عن كثب على الجهود التي تبذلها الحكومة لتحسين مناخ الاستثمار، إضافة إلى التعرف على الفرص الاستثمارية داخل اليمن. وفي الوقت عينه، فإن مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن يعطينا فرصة للاستماع إلى شجون المستثمرين العرب وعرض تجاربهم للإفادة منها في عملية الإصلاح الاقتصادي".

همّ المانحين

استضافت العاصمة البريطانية في نوفمبر الماضي مؤتمر المانحين للجمهورية اليمنية والذي شكّل أكبر تظاهرة دولية لدعم اليمن اقتصادياً. ونجح المؤتمر في جمع مساعدات مالية بلغت نحو 4,72 مليارات دولار، حيث قدمت دول مجلس التعاون نحو 2,3 مليار دولار من إجمالي المساعدات. وفي سؤال حول التوقيت الزمني لبدء تدفّق هذه المساعدات إلى الخزينة اليمنية، يجيب الوزير الأرحبي: "هذا هو الهمّ الذي يقضّ مضجعي ويؤرقني هذه الأيام. والسبب يكمن في أن نجاح المؤتمر فاق التوقعات، وبالتالي ينظر الشعب اليمني إلى هذه الأموال باعتبارها العصا السحرية لمعالجة جميع المشاكل. من جهتنا، سنبذل أقصى جهد لتحقيق القدر الأكبر من هذه التوقعات. ويقع على عاتقنا تحويل هذه الالتزامات إلى مشاريع تنموية على أرض الواقع". ■


سالم صالح محمد




الوزير عبد الكريم الأرحبي


د. عبدالله بن محفوظ

اجتماع مجلس الأعمال السعودي اليمني
تعميق العلاقات المتبادلة و"إعلان نوايا" استثماري

جدّه - "الاقتصاد والأعمال"

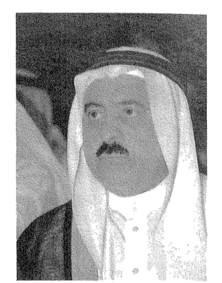
اكتسبت الندوة التي أقامها مجلس الأعمال السعودي اليمني في جدّه حول الشراكة الاقتصادية الستراتيجية بين البلدين أهمية زائدة، خصوصاً أنها انعقدت في وقت تشهد العلاقات بين البلدين زخماً على جميع المستويات السياسية والاقتصادية. وقد انعكس عمق العلاقات الرسمية بين البلدين بصورة إيجابية على رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين واليمنيين على حد سواء. وكانت هذه الندوة بمثابة إعلان نوايا من الجانب السعودي عن مدى اهتمامه بالسوق اليمنية والفرص الاستثمارية التي توفرها. في المقابل، قدّم الجانب اليمني معلومات وافية حول مناخ الاستثمار في اليمن والتطورات الحاصلة على الجبهتين التشريعية والتطبيقية.

بدا واضحاً خلال الندوة الأهمية القصوى التي توليها اليمن ورئاستها لترويج الفرص الاستثمارية حيث ترأس الوفد اليمني مستشار رئيس الجمهورية **سالم صالح محمد** الذي أبدى تطلع اليمن إلى الاستثمار. وقال "خضنا تجارب عديدة في التواصل مع المستثمرين والمانحين، وكان آخرها مؤتمر المانحين في لندن. كما أننا نحضّر بجدية لمؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في الجمهورية اليمنية للمستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي الذي سينعقد في أبريل المقبل في صنعاء". وأضاف "نتوقع لهذا المؤتمر نجاحاً مماثلاً لمؤتمر لندن، فهو يتم في إطارين، اقتصادي يتولاه القطاع الخاص والمؤسسات شبه الحكومية، وتأهيلي تبنته دول مجلس التعاون الخليجي لإدماج اليمن تدريجياً في هذه المنظمة الإقليمية المهمة على مختلف الصعد".

وتطرق **صالح محمد سالم** إلى التعاون السعودي اليمني واصفاً إياه بنموذج للأمن الإقليمي الذي يقع في الصلب منه الأمن الاقتصادي". وكشف أن دول مجلس التعاون تعدّ الشريك التجاري الأول لليمن، حيث أن 40 في المئة من واردات اليمن هي من دول الخليج مقابل 9 في المئة من صادرات اليمن تذهب إلى دول الخليج".

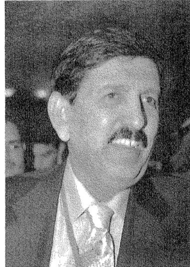
اليمن كمصدر للخبرات والفرص

أشار مستشار الرئيس اليمني إلى أن بلاده تتطلع إلى دول الخليج كسوق أساسية في المستقبل للعمالة اليمنية المدربة. الكلام الذي وافقه عليه رئيس غرفة تجارة وصناعة جدّه **صالح التركي** الذي انطلق من التوقعات القائلة بأن التدفقات النقدية إلى دول الخليج ستصل إلى أكثر من 20 تريليون دولار خلال

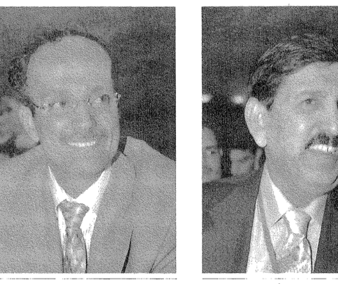


عبد الخالق سعيد





السفير محمد الأحول



عمر باجرش

الأعوام الثلاثين المقبلة، وبالتالي ستأخذ هذه التدفقات أشكال مشاريع متنوعة تحتاج بطبيعة الحال إلى يد عاملة مدربة. لذا دعا التركي اليمن إلى الاهتمام بالتعليم والتدريب لحجز حصتها من سوق العمالة الماهرة في الخليج وخدمة الطفرات الاقتصادية المقبلة.

لكن اليمن لن يكون مصدراً للعمالة المدربة فقط، بل إن الفرص الاستثمارية التي يحتضنها كفيلة بأن تجعله في مصاف الدول الأكثر استقطاباً للاستثمارات في المنطقة، شرط أن يتمتع اليمن ببيئة استثمارية محفزة. وتعمل الحكومة اليمنية على تطوير المناخ الاستثماري في اليمن، حيث أوضح وزير التعاون والتخطيط الدولي اليمني **عبد الكريم الأرحبي** أن ورشة الإصلاح لتحسين البيئة الاستثمارية قائمة على أكثر من جهة. فالحكومة منكبة على زيادة الإنفاق الاستثماري وتوجيهه نحو أولويات التنمية، ورفع فاعلية الجهاز المصرفي وإنشاء السوق المالية، وتعزيز عناصر البيئة الجاذبة للاستثمار، وتعزيز الإصلاحات المؤسسية والإدارية وتبسيط الإجراءات الحكومية، وتوسيع نظام النافذة الواحدة. وأوضح أن جميع هذه الإصلاحات الاقتصادية تهدف إلى رفع جاذبية وتنافسية الاقتصاد اليمني عبر تطبيق الحكم الجيد والإدارة الرشيدة ومكافحة الفساد".

الاندماج حاصل حكماً

أكد الوزير **الأرحبي** أن اندماج اليمن في التكتل الاقتصادي الخليجي سيتم عبر عدد من المسارات، أولها المسار التجاري المتمثل بتعزيز التبادل التجاري بين اليمن ودول مجلس التعاون. أما مسار الموارد البشرية فيقضي بتنظيم انتقال العمالة الماهرة اليمنية إلى أسواق مجلس التعاون. إضافة إلى المسار الاستثماري القاضي بتشجيع تدفق الرساميل إلى اليمن، يتطلب المسار التمويلي حشد الدعم المالي لتمويل البرنامج الاستثماري لخطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بهدف تخفيف الفقر. وعلى الخط التشريعي، يقع على عاتق اليمن تعديل التشريعات القانونية ومواءمتها مع تشريعات دول مجلس التعاون ليتبع ذلك انضمام اليمن تدريجياً إلى المنظمات الاقتصادية لدول المجلس.

وعند الحديث عن الاندماج الاقتصادي، تبرز أهمية دور القطاع الخاص في اليمن ودول الخليج في المساعدة على تحقيق هذا الاندماج من خلال المشاريع المشتركة. وقد اعتبر رئيس الجانب السعودي في مجلس الأعمال السعودي اليمني **د. عبدالله بن محفوظ** أن المطلوب حالياً هو تعميق العلاقات الاقتصادية بين السعودية واليمن، معرباً عن تطلع رجال الأعمال السعوديين لإنشاء مناطق صناعية مشتركة على حدود البلدين بغرض تطوير حجم التجارة البينية بين السعودية واليمن من جهة ودول مجلس التعاون من جهة أخرى. كذلك أبدى اهتمام مجلس الأعمال السعودي اليمني للاستثمار في مجال الطاقة والغاز الطبيعي وقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وقطاع الخدمات والصناعة والتعدين في اليمن.■

شركة مشتركة ومكتب استشاري

خلال ندوة الشراكة الاقتصادية الستراتيجية بين السعودية واليمن، كشف عضو مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية في جدّه عبد الخالق سعيد عن تأسيس شركة سعودية يمنية مشتركة برأس مال 100 مليون دولار لتنفيذ وإدارة مشاريع مشتركة.

وعلى هامش الندوة أيضاً، تمّ توقيع اتفاقية لإنشاء مكتب استشاري يعنى بإعداد الدراسات الاستشارية في المجالين الاقتصادي والاستثماري. وقّع الاتفاقية عن الجانب السعودي د. عبد الله بن محفوظ، وعن الجانب اليمني رئيس غرفة تجارة وصناعة حضرموت عمر باجرش.

الملتقى - المنعطف

أبو ظبي، "ماركة" تحمل كل معايير الجودة. هي الماسة التي تحتاج إلى صقل. هي المرأة الجميلة التي تحتاج إلى تجميل. مشكلة أبو ظبي أنها فتاة يكبلها الخفر والتواضع. كما تكبلها محبتها للغير؛ الغير القريب والبعيد. لكن، ومع تطور إقتصادات المنطقة وانفتاحها على بعضها بعضاً، ومع دخول المنطقة في مرحلة العولمة، لم يعد من مجال للخفر، بل أصبحت هناك حاجة لإبراز مفاتن هذه العاصمة المعطاءة، والغنية ليس بنفطها وحسب، بل وبأبنائها الطيبين، والغيورين على بلدهم ودولتهم، على منطقتهم وعروبتهم ودينهم، والمتميزين بحس إنساني واجتماعي فريد، أسس له المغفور له مؤسّس الإمارة والدولة الاتحادية الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان**.

في هذه المرحلة جاء "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" في الوقت المناسب، ليواكب بداية مرحلة جديدة قوامها إعادة البناء وعلى أسس جديدة مستوحاة من المتغيرات الإقليمية والدولية، ومن روح العصر. فالملتقى، والذي استقطب زهاء 1350 مشاركاً من القيادات العليا في المؤسسات الاقتصادية والاستثمارية الإماراتية والعربية والدولية، شكل قفزة نوعية في مجال الترويج لهذه الإمارة السمحة المعطاءة، والترويج لبلد يملك معايير الجودة ومقوماتها، يملك مناخ الاستثمار المناسب وفرص الأعمال المجزية.

وأهمية الملتقى لا تكمن فقط في عدد المشاركين، وهو عدد كبير بكل المقاييس، بل وبنوعية المشاركين وتنوعهم، إذ إن معظم هؤلاء هم من أصحاب القرار في مؤسساتهم، ويتوزعون على مختلف القطاعات الاقتصادية خصوصاً تلك التي هي موضع اهتمام المستثمرين المحليين والخارجيين.

وثمة ميزة أخرى للملتقى، وهي أنه جاء ليسلط الأضواء على وجود رؤية اقتصادية لدى قيادة أبو ظبي، ووجود قيادات وطنية شابة تتمتع بالكفاءات العلمية والعملية، وأصبحت على مستوى رفيع من التمرس والخبرة والحنكة.

لهذه الأسباب وغيرها، يعتبر "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" منعطفاً مهماً في سياق حركة الترويج لـ أبو ظبي، لا كإمارة غنية بالنفط وتملك فوائض مالية كبيرة، بل وكإمارة واعدة وزاخرة بفرص أعمال متنوعة في قطاعات السياحة والتعليم والصحة والعمران والصناعة والخدمات المالية وكل أنواع الخدمات.

وعليه، فإن أبو ظبي هي اليوم بمثابة واحة للاستثمار. إنها فعلاً مرحلة أبو ظبي.

والواقع أن قيادة أبو ظبي تمثل مدرسة في الاعتدال وفي الانفتاح وفي التسامح، ومدرسة في العطاء والسخاء أرسى قواعدها المؤسّس الكبير – المتواضع والحكيم الحازم المغفور له الشيخ **زايد بن سلطان آل نهيان**. وعندما نلتقي مؤسسة الأبناء (تسنى لنا التعرف إلى الشيخ **محمد** والشيخ **حامد** ...) ندرك كم أن قواعد المدرسة قائمة ومستمرة، وكيف أن روح المؤسّس لا تزال هي المحرك الأساسي للعمل في الإمارة وفي الدولة.

فعندما زرنا الشيخ **محمد بن زايد** استقبلنا في خيمة متواضعة، وصافح كل واحد بمفرده وتعرف إليه، جلس بين الحضور كواحد منهم بحيث لا تشعر بوجود حواجز بينك وبينه، وتشعر فيه الطيبة والعفوية والتواضع. ولا يتورع أن يقول لضيوفه من رجال الأعمال: "أنتم أعلم مني وأخبر".

إن مدرسة الشيخ **زايد** مستمرة وعز الحياة في أبنائها. ■

رؤوف أبو زكي


إنفينيتي G الجديدة بالكامل مع
٣٢٧ حصاناً تصميم يتعدّى المألوف.
قد تكون المتعة في نشوة تسارع الإنطلاقة
الأولى وفخر التصميم المميّز، ولكن محرّك
إنفينيتي G الجديد بالكامل بقوّة ٣٢٧ حصاناً يفتح لك
آفاق ما بعد المتعة الخاطفة، وزيادة قوة الاندفاع، وكأنه
يغمرك بتدفّق متزايد من الطاقة، وارتفاع أعلى بوتيرة
التسارع من الانطلاقة الأولى. إنه المحرّك الفائق الذي
يصل دورانه إلى ٦٨٠٠ دورة. إنّه التعاظم في التسارع.
تفضّل بزيارة موقعنا: Infiniti-me.com
INFINITI



جلسة الإفتتاح وبدا من اليمين: محمد أحمد البواردي، الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان ،عبدالله بن حمد العطية ، المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي ورؤوف ابو زكي

الثاني ينعقد في فبراير 2008

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي يستقطب 1200 مشارك

رعى الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة في دولة الإمارات، ملتقى أبو ظبي الاقتصادي (5 و6 فبراير 2007 في قصر المؤتمرات) الذي استقطب نحو 1200 مشارك من مسؤولين وقياديين من القطاع الخاص.

حضر الافتتاح الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي العهد راعي الملتقى، وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي، النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر عبدالله بن حمد العطية، رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد في أبو ظبي ناصر أحمد السويدي، رئيس الجهاز التنفيذي لحكومة أبو ظبي خلدون مبارك، وأمين عام المجلس محمد أحمد البواردي.

كما شارك في الافتتاح حشد من رؤساء غرف التجارة والصناعة في البلدان العربية وقادة كبريات المؤسسات والشركات العاملة في قطاعات المال والمصارف والاستثمار والتجارة والصناعة والمقاولات والسياحة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من 24 بلداً عربياً وأجنبياً.

نظّم الملتقى مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ودائرة التخطيط والاقتصاد في إمارة أبو ظبي.

تحدّث في جلسة الافتتاح كل من السادة: الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، عبدالله بن حمد العطية، الشيخة لبنى القاسمي، ناصر أحمد السويدي، المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، رؤوف ابو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال.

وحقق الملتقى نجاحاً كبيراً بشهادة جميع الذين شاركوا فيه وقد اعتبروا أنه الأول من نوعه في أبو ظبي، سواء لجهة نوعية وحجم المشاركين أو لجهة أهمية المتحدثين والموضوعات التي أثيرت خلال جلسات النقاش التي انعقدت على مدى يومين، وسلّطت الأضواء على التطورات المتسارعة في اقتصاد أبو ظبي وتناولتها بالبحث والتحليل.

وكدليل على نجاح الملتقى، قرّرت الهيئة المنظمة وبمباركة من ولي العهد عقد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي الثاني في النصف الأول من شهر فبراير 2008.

هنا ملخص لأهم الاستخلاصات التي تمخضت عنها المناقشات على أن تنشر التغطية الكاملة للملتقى في عدد خاص يصدر خلال شهر مارس الجاري.

التوقيت المناسب

جاء الملتقى في التوقيت المناسب بعد أن حسمت أبو ظبي خياراتها وانطلقت بخطوات إصلاح اقتصادي شاملة وطموحة، وبرنامج تنمية ضخم وبعيد المدى يهدف إلى تحقيق أقصى الإفادة من ثروتها النفطية الهائلة والفوائض المالية الضخمة التي راكمتها في السنوات الأخيرة (حيث أن هناك تقديرات بأن الأصول الخارجية لـ أبو ظبي قد قاربت الـ 500 مليار دولار)، وذلك للانطلاق في إنشاء اقتصاد عصري متنوع، يتمتع



الحضور في جلسة الإفتتاح

بإمكانيات إنتاجية كبيرة ومبنية على العمق المعرفي والتكنولوجي، ومنفتح ومتكامل مع الاقتصاد العالمي الأوسع.

والواقع أن أبو ظبي تسير بخطى ثابتة نحو تحقيق الأهداف الموضوعة. وهذه الخطى التي بدأت تظهر مفاعيلها على النشاط الاقتصادي عامة وعلى بيئة الأعمال والاستثمار التي تعرف هذه الأيام فورة وحيوية وموجة تفاؤل في المستقبل غير مسبوقة، تشمل ما يلي:

هيكلة الحكومة

– تنفيذ مبادرة إعادة هيكلة الحكومة التي تمثل مركز الثقل في برنامج الإصلاح الاقتصادي والتي تهدف إلى تقليص دور الحكومة في الاقتصاد الوطني، وإفساح المجال للقطاع الخاص لتحقيق توسّع مقابل في دوره. وقد سجّل في هذا المجال حتى الآن، انخفاض حاد في عدد الموظفين والعمال لدى حكومة أبو ظبي مع تحويل الكثير من مهام وأنشطة بلدية أبو ظبي إلى شركات في القطاع الخاص. وقطعت حكومة أبو ظبي أيضاً أشواطاً كبيرة في تسليم خدمات التعليم والصحة إلى القطاع الخاص حيث أبرمت اتفاقات مع مدارس ومعاهد مشهود لها لتولي إدارة مجموعة من المدارس كانت تتولاها الحكومة سابقاً، وكذلك مع عدد من المستشفيات العالمية الكبرى لإعادة هيكلة القطاع الصحي بهدف زيادة فعالية الخدمات وخفض التكلفة. كما قامت أبو ظبي بإنشاء هيئات عامة لإدارة المرافق والخدمات الحكومية الأساسية، أي المطارات والموانئ والصحة والتعليم، على أسس تجارية وبمشاركة القطاع الخاص. وباختصار فإن مدى ما تمّ تحقيقه في تقليص دور الحكومة في اقتصاد أبو ظبي والسرعة والفعالية التي تمّ بها، يعتبر غير مسبوق في منطقة الخليج ناهيك عن العالم العربي ككل.

البنية التحتية والتنويع

– تطوير البنية التحتية والخدمات الأساسية، وذلك من خلال توسيع وتحديث الموانىء والمطار وإنشاء المناطق الاقتصادية والصناعية المصمّمة لاجتذاب الاستثمارات وتوسيع طاقة إنتاج المياه المحلاة من 600 إلى 800 مليون غالون يومياً وتوليد الكهرباء من 8 آلاف إلى 12 ألف ميغاواط. وهناك إنفاق ضخم جار على مختلف مشاريع البنية التحتية.



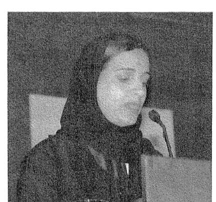
ناصر أحمد السويدي رئيس دائرة التخطيط والإقتصاد لدى حكومة أبو ظبي

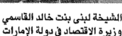


رؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال



المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي

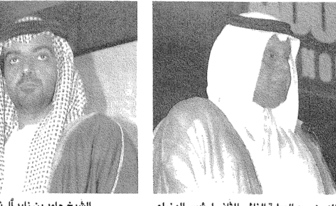




الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي
وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات



عبدالله بن حمد العطية النائب الثاني لرئيس الوزراء
وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان
رئيس ديوان ولي العهد

– تنفيذ أكبر خطة تشهدها منطقة الخليج منذ سنوات لتحقيق تحوّل جذري في هيكلية اقتصاد أبو ظبي بتنويع وتوسيع القاعدة الإنتاجية غير النفطية، وتشمل هذه الخطة:

أولاً: تنمية حجم الصناعات الأساسية وتنويعها وزيادة طاقتها الإنتاجية بما في ذلك صناعات البتروكيميائيات والحديد والصلب وإنشاء صناعة الألمنيوم بطاقة تصل إلى 10 في المئة من الإنتاج العالمي.

ثانياً: التطوير السياحي والعقاري خصوصاً من أجل تحقيق أقصى الإفادة من الموارد السياحية الضخمة في أبو ظبي وتطوير المنتجعات الرياضية وتحقيق تغيير شامل يجعل من أبو ظبي أحد المقاصد الرئيسية للسياحة في الخليج والمنطقة العربية.

وثالثاً: تطوير كافة الأنشطة الخدماتية وتحديثها وجعلها على مستوى عالمي من حيث النوعية والفعالية.

– توسيع طاقة إنتاج النفط، الذي يبقى الدعامة الأساسية لاقتصاد أبو ظبي، من 2,6 مليون برميل يومياً إلى 3,5 ملايين برميل يومياً من خلال رفع طاقة إنتاج الحقول الحالية وتطوير حقول جديدة، وكذلك توسيع إنتاج الغاز المسال وطاقة التكرير من خلال إنشاء مصفاة جديدة.

دور القطاع الخاص

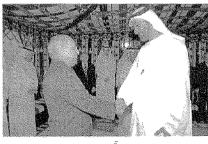
وبالإجمال، فإنه من الواضح أن تلازم جهود التنمية والتطوير الضخمة مع سياسة ترجيح دور القطاع الخاص وإعطائه المجال الأرحب في النشاط الاقتصادي، يجعل أبو ظبي جنة للاستثمار في المرحلة المقبلة، وقبلة رجال الأعمال والمستثمرين والمموّلين وأصحاب الخبرات على النطاق العربي والإقليمي والدولي. ولعلّ أبرز مؤشر على ذلك ما تظهره التقديرات الأخيرة بأن مجموع قيمة المشاريع المخططة للسنوات الخمس إلى السبع المقبلة يصل إلى نحو 170 مليار دولار.

وقد جاء ملتقى أبو ظبي الاقتصادي ليحيط بكافة تفاصيل ورشة العمل الكبيرة الجارية في أبو ظبي على مختلف المستويات وليوضح مسارات المستقبل. وهو أعطى أيضاً دفعاً إضافياً لأجواء الثقة الكبيرة بما يحمله مستقبل الإمارة الاقتصادي من فرص أعمال واستثمار واسعة النطاق. ولعلّ أبرز دلالة على مدى الاهتمام بكل ما تضمنه الملتقى من عروض ومحاضرات ومناقشات أن جلساته بقيت مكتظة بالمشاركين طوال يومي انعقاد المؤتمر وهو أمر غير مألوف في المؤتمرات والملتقيات العربية.

كما أن جلسات الملتقى كانت شاملة لجميع القضايا والمحاور والأهداف التي تدور حولها ستراتيجية التغيير والتنمية الجارية اليوم في أبو ظبي. وهي تناولت هذه القضايا والمحاور ببحث ونقاش معمّقين بدءاً بالرؤية الاقتصادية العامة وانتقالاً لسياسات وأهداف التطوير القطاعي بما في ذلك النفط والغاز والصناعات الأساسية والمشاريع العقارية وتطوير السياحة ومشاريع النقل

ولي العهد يستقبل وفداً من الملتقى

استقبل الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي وفداً من "ملتقى أبو ظبي الإقتصادي". وخلال الاستقبال شكر الوفد ولي العهد على رعايته وكرم إمارة أبو ظبي في الاستقبال والاهتمام الكبيرين اللذين حظي بهما كل المشاركين في الملتقى.



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد أبو ظبي
و د. عبد الكريم الأرياني مستشار رئيس جمهورية اليمن
ورئيس مجلس الوزراء سابقاً



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان ولي عهد ابو ظبي مستقبلاً وفداً من "ملتقى أبو ظبي الإقتصادي" وبدا إلى يساره المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة ابو ظبي ورؤوف ابو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال

4 مكرمين في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي

تكريساً لتقليد اعتمدته مجموعة الاقتصاد والأعمال في مؤتمراتها وملتقياتها منذ العام 2000، كرّمت الهيئات المنظمة 4 شخصيات قيادية من القطاعين العام والخاص في أبو ظبي ومنحتها جائزة "الاقتصاد والأعمال" التي تحمل اسم جائزة "الريادة في الإنجاز".
وشمل التكريم السادة:
– **الشيخ حامد بن زايد آل نهيان** رئيس ديوان ولي عهد أبو ظبي
– **محمد أحمد البواردي** أمين عام المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي
– **حسين جاسم النويس** رئيس شركة الإمارات لصناعة الحديد وعضو المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي
– **محمد عبيد الجابر** رئيس مجلس إدارة مجموعة الجابر وتسلمتها نيابة عنه كريمته فاطمة الجابر الرئيس التنفيذي للمجموعة.



المكرمون في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي، وبدا من اليسار: المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، الشيخة لبنى بنت خالد القاسمي وزيرة الاقتصاد في دولة الإمارات، عبدالله بن حمد العطية النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر، حسين جاسم النويس رئيس شركة الإمارات لصناعة الحديد وعضو المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي، رؤوف أبو زكي مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال، الشيخ حامد بن زايد آل نهيان رئيس ديوان ولي العهد راعي الملتقى، فاطمة الجابر الرئيس التنفيذي لمجموعة الجابر نيابة عن والدها محمد عبيد الجابر رئيس مجلس إدارة مجموعة الجابر، ناصر أحمد السويدي رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد لدى حكومة أبو ظبي ومحمد أحمد البواردي أمين عام المجلس التنفيذي في حكومة أبو ظبي

والمناطق الاقتصادية الخاصة، وثم ستراتيجية الخصخصة وخطواتها العملية ومجالات تمويل مشاريع التوسّع الاقتصادي المخطط في مجمل القطاعات.

وما ساهم في إغناء أعمال الجلسات الحضور المميز من متحدثين ومشاركين بدءاً من الشيخ **حامد بن زايد آل نهيان** رئيس ديوان ولي العهد الذي شارك في جلسة افتتاح الملتقى، وصولاً إلى عدد من القياديين والمسؤولين الرسميين وقادة المال والأعمال والاستثمار في أبو ظبي والمنطقة.

حدث سنوي

وجاء استقبال ولي عهد أبو ظبي لوفد من المشاركين في الملتقى في نهاية اليوم الثاني بمثابة مسك الختام، خصوصاً في ضوء ما لقيه الوفد من اهتمام من ولي العهد وترحيب بالنجاح الذي حققه.

أما ما أعلنه رئيس غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي المهندس **صلاح الشامسي** في المؤتمر الصحفي الذي عقد بعد انتهاء المؤتمر فقد كان أصدق وصف لما تحقّق عندما قال أن الملتقى حقق نجاحاً منقطع النظير، وهو إلى ذلك نوّه بالعدد الكبير للمشاركين الذي فاق التوقّع.

وفي النهاية جاء قرار الجهات المنظّمة – غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع دائرة التخطيط والاقتصاد– بأن يصبح الملتقى حدثاً سنوياً يواكب نهضة أبو ظبي المتسارعة، وبأن يعقد الملتقى الثاني في النصف الأول من شهر فبراير 2008. جاء هذا القرار ليعكس القناعة التي سادت جميع الأوساط المعنية والمهتمة، بأن الملتقى سيلعب في المستقبل دوراً كبيراً في متابعة كل ما يحدث في اقتصاد أبو ظبي الصاعد وفرص الأعمال والاستثمار فيه. ■

ملتقى أبو ظبي الاقتصادي:
غاب لبنان وحضر اللبنانيون

كان لي شرف المشاركة في ملتقى أبو ظبي الاقتصادي، إلى جانب جمع ضم العديد من صانعي القرار الاقتصادي ونخبة من رجال الأعمال وممثلي قطاعات الأعمال في الدول العربية، إضافة إلى باحثين اقتصاديين.

ولقد لمست من خلال مشاركتي في هذا الملتقى حسن التنظيم والإدارة، والدراية الكبيرة في اختيار المواضيع التي تناولتها الجلسات على مدى يومين، ومقاربة هذه المواضيع بشكل علمي وموضوعي وعميق.

ولكن أكثر ما لفتني هو غياب لبنان عن اهتمام المشاركين وأصحاب المداخلات في جلسات الملتقى كلاعب اقتصادي. ففي ظل انعدام الاستقرار السياسي الذي نعيشه، يتراجع المستثمرون عن الإقدام على توظيفاتهم، ويشككون بقدرة صانعي القرار الاقتصادي على القيام بالإصلاحات الاقتصادية اللازمة، ما يشير إلى أهمية التوقعات في اتخاذ القرار الاستثماري.

وفي مقابل هذا الغياب في الجلسات كان لبنان حاضراً بقوة في الحوارات الجانبية، من خلال حضور لافت للقطاع الخاص فيه، عوّض إلى حد كبير غياب لبنان الرسمي عن الملتقى. وكانت أجواء لبنان السياسية المشحونة مخيمة على هذه اللقاءات، لما يحمله المشاركون في الملتقى من ود وإعجاب وتقدير للبنان، ونظراً لعمق العلاقات اللبنانية – العربية، ولما يمثله لبنان للعرب من قدوة وريادة وإقدام إقتصادياً وإجتماعياً وإعلامياً.

بادرنا العديد من المشاركين بالسؤال عن الوضع الحالي في لبنان، وعن اتجاهات الحلول الممكنة للأزمة السياسية الراهنة، وعن موقع لبنان الاقتصادي والتجاري والاستثماري في المنطقة.

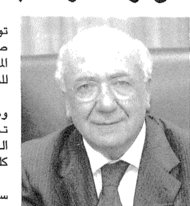
ولعل أبلغ ما سمعناه كان سؤال ردده عدد من الحضور الذين كانوا يتوجهون للبنانيين من خلالي: ماذا تفعلون في بلدنا لبنان؟

وقد اثقل حال عدم الاستقرار السياسي في لبنان على بال المستثمرين العرب الذين لاذوا بالصمت، كما لو أنهم أصيبوا بالإحراج من هذه الأوضاع، واستشعروا عجزهم عن اجتراح الحلول تماماً كأنما الحال في بلدهم.

إن التأزم السياسي وعدم الاستقرار الأمني يعيقان قدرة لبنان على جذب الاستثمارات، خصوصاً أن هذه الحال ما زالت مستمرة منذ أكثر من عامين، ولطالما أردنا أن نقنع أنفسنا والآخرين بأن هذه الحال عابرة، ووقعها الاقتصادي محدود، إلا أن هذا الوضع بفعل استمراره سيؤثر على سمعة ومكانة لبنان الاقتصاديتين، وسيعرض مكامن القوة في اقتصاده إلى الاهتزاز والضعف.

ولقد استعضنا عن مواكبة التطور الاقتصادي على مستوى التشريعات والحوافز وتحسين بيئة الأعمال، بمهاترات سياسية أضاعت علينا الكثير من الفرص الاستثمارية والازدهار والنمو الاقتصاديين.

لقد تلمس جميع المستثمرين المحليين والعرب والأجانب سابقاً مكامن القوة في الاقتصاد اللبناني، وأقبلوا على توظيفاتهم فيه بفعل قطاع تجاري ناشط على صعيد المنطقة وبفعل الخبرة الطويلة في التجارة المثلثة، فكان لبنان وما زال مستودعاً ومموناً للمنطقة بأكملها.



كما أن القطاع الصناعي في لبنان متطور ومواكب لمواصفات الإنتاج الحديثة، ولقد تطورت صادرات هذا القطاع بفعل قدرته التنافسية في الجودة رغم الارتفاع النسبي في كلفة الإنتاج.

ولطالما كان للقطاع المالي والمصرفي اللبناني سمعة جيدة نظراً للكفاءة العالية لدى كوادر وموظفي هذا القطاع والتي تضاهي الكفاءات لدى المصارف العالمية، ما مكنه من لعب دور محوري في المنطقة ما زال يتعزز ويتوسع.

ومن مكامن القوة في اقتصادنا قطاع سياحي يتمتع بميزة تفاضلية عن سائر الدول العربية، جعل من لبنان مقصداً دائماً لإخوانه العرب وموطناً ثانياً لهم.

ولكن قوة لبنان الأساسية تكمن في موارده البشرية، وصغر مساحته ومحدودية موارده الطبيعية، والتي تجعل من موارده البشرية عنصراً حاسماً على الصعيد الاقتصادي، واتسمت هذه الموارد بالانفتاح والريادة والإقدام والتخصص، وبالتحديد بمستوى تعليمي عال نتاج قطاع تعليمي متطور تخطت تجربته الرائدة والمتقدمة النطاق اللبناني لتعمم على دول عربية عدة.

ولقد صان مكامن القوة في الاقتصاد اللبناني في الماضي إطار تشريعي ومؤسسي ملائم لبيئة الأعمال، فما اعتمده لبنان من نظم وتشريعات لتوفير مناخ مؤاتٍ للاستثمار، إنما هو وليد قناعة بأهمية دوره واستمرار تفاعله مع محيطه. فامتازت هذه التشريعات بالمحافظة على الملكية الفردية، وبالمحافظة على المنافسة المشروعة، وبحرية اختيار النشاط الاستثماري، وبحرية تحويل الأموال والأرباح.

واستُتبع الإطار الاستثماري بعملية استكمال اندماج الاقتصاد اللبناني بالأطر الاقتصادية والتجارية في المنطقة والعالم، فالتحديات التي يواجهها لبنان تتمثل في استمراره بتنفيذ عملية الإصلاحات القانونية والاهتمام بسبل تنفيذها، ومطابقة قوانينه التجارية مع اتفاقات منظمة التجارة العالمية والشراكة الأوروبية واتفاقية تحرير وتيسير التجارة العربية.

ولكن مكامن القوة في اقتصادنا ستظل كامنة، مع إعطاء الفرقاء السياسيين دلالات للمجتمع العربي والدولي تشير إلى مستوى التأزم على المستوى السياسي وإلى انعدام الاستقرار، بحيث بات التأزم واللااستقرار عاملين مهددين لجذب الاستثمار.

فيا ليتنا نرتقي إلى قدر محبة المستثمرين العرب للبنان، ويا ليتنا نقدم مصلحة لبنان على أية اعتبارات أخرى. ■

غازي قريطم

رئيس غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان

المنطقة بين أدوات التفجير ومساعي التهدئة

.... بقلم د. شفيق المصري ....

بلغت هموم المنطقة الممتدة من الخليج إلى المتوسط حدّاً من الخطورة يهدّد، بل ربما يفجّر، التفاهم الدولي حولها، كما يمكن، إذا حصل، أن يهدّد استقرار عدد من الدول الممتدة من أفغانستان إلى شواطئ البحرين المتوسط والأحمر.

ولعلّ الخطورة الراهنة في هذه المنطقة تتمثّل، أولاً، في تراكم المشكلات العصيّة على الحلّ بالوسائل المتداولة حالياً. وتتمثّل خطورتها، ثانياً، في ترابط هذه المشكلات في ما بينها بحيث يصعب حلّ الواحدة منها بمعزل عن الأخرى. وتتمثل خطورتها، ثالثاً، في تخلّف بعض دول المنطقة عن الاستجابة للحدّ الأدنى من هذه الحلول وحتى معالجتها وذلك بانتظار حلّها جميعاً ووفقاً لرغبات أو حتى وفقاً لمزاجية كل دولة على حده.

وبذلك تصبح مطالب الدول المتقابلة رهينة شروط التبادل أو التنازل من جهة، كما تصبح أهدافها محصورة باعتبارات شخصية أحياناً وسياسية متفرّدة أحياناً أخرى...

وعطفاً على ذلك كله ينبري صانعو القرار الإقليمي والدولي إلى الاستفسار حيناً والاستنفار حيناً آخر. وبذلك تتراكم الشعارات والوعود من دون الالتزام بالتنفيذ ولا التغيير في الواقع.

ويبقى، مع ذلك كله، من يطالب بصدقية التنفيذ ومرجعية الحلّ، وإن كان هذا الطلب يدخل في سياق الأمنيات أكثر من الوقائع.

ويبقى، مع ذلك أيضاً، أنّ بعض بل معظم دول المنطقة تتطلع إلى مرجعيات ثلاث يمكن أن يتفعّل الانفراج على يدها وهي الولايات المتحدة وما لها من قدرات وأبواب واتصالات ووسائل، والمملكة العربية السعودية وما لها من إمكانيات تبعث على الثقة والاحترام، وإيران وما لها من نفوذ راهن إقليمي يمتد هو الآخر من أفغانستان إلى فلسطين والسودان، مروراً، طبعاً بالعراق والخليج وسورية ولبنان. إلاّ أنّ العبء الحقيقي والأثقل يقع على العاتق السعودي.

فالأزمات الشرق أوسطية بدءاً بأفغانستان بالذات تتراكم في وجه الإدارة الأميركية من جهة وتتمحور، في الكثير من اتجاهاتها في تحديات مختلفة في وجه إيران من جهة أخرى...

ويبدو أنّ الدولتين المذكورتين (أي أميركا وإيران) بحاجة إلى طرف ثالث يتولى إخراج ما يتيسّر من مقتربات الوساطة أو التسهيلات من أجل تفادي بعض الإشكالات بل المشكلات الحادة في المنطقة، ولن تجد الدولتان معاً أنسب من المملكة العربية السعودية للقيام بهذا الدور.

وإلى ذلك، فإنّ المملكة العربية السعودية تقوم، بتكليف أو من دون تكليف، بتولي دور قيادي على المستويين العربي والإسلامي معاً. وهي، في سياق إنجازاتها التاريخية، ملتزمة هذا التكليف المزدوج بقبول عربي وإسلامي مشترك.

المنطقة في عهدة السعودية ■

واستناداً لذلك فإنّ الرأي العام العالمي، وكذلك الإسلامي والعربي، يسلّم بهذه المسؤولية السعودية نظراً لمعطيات وحيثيات كثيرة منها:

– إنّ المملكة العربية السعودية تستطيع أن تقوم بدور الموازن الاقتصادي العالمي لما لها من إمكانيات تقرير إنتاج النفط وبالتالي تقرير أسعاره.

– إنها تستطيع أن تدفع الدول الإسلامية الأخرى إلى توحيد موقفها في الحرب على الإرهاب من جهة، وممارسة سياسة الاعتدال من جهة أخرى.

– وهي قادرة على اعتماد مبادرة عربية (تأكيدية للمبادرة الأولى التي عُرفت آنذاك أي منذ العام 2002 بـ"مبادرة بيروت") إزاء الصراع العربي – الإسرائيلي؛ كما انها قادرة أيضاً على حماية هذه المبادرة المتكررة أو المتجددة وترويجها.

– وهي قادرة على حماية "اتفاق مكة المكرّمة" بين الفلسطينيين من أجل منع التقاتل الفلسطيني الداخلي وتيسير سبل التفاوض الفلسطيني – الإسرائيلي أيضاً.

– وهي قادرة على تبنّي حوار ومن ثمّ اتفاق ما لبناني – لبناني على غرار اتفاق مكة، بحيث يأتي تجديداً أو تأكيداً لاتفاق الطائف المعروف.

والمعروف، هنا، أن الدور التوفيقي السعودي لا يقتصر على الساحة شرق أوسطية وحدها وإنما يتجاوزها إلى ساحات وأطر ومحاور أخرى أيضاً.

فالسعودية تستطيع أن تشكّل، إذا أرادت ذلك، شريكاً ستراتيجياً بالغ الأهمية مع روسيا في تقرير سياسة النفط الدولية إنتاجاً وتوزيعاً، وبالتالي فهي قادرة على أن تصبح لاعباً دولياً نافذاً بشكل يؤثر على كافة مقدّرات الاقتصاد العالمي، وبالتالي على العلاقات الدولية التي تتمحور حوله. وتستطيع أيضاً، بالاتفاق مع دول مجلس التعاون الخليجي، أن تقرر مصير الغاز في السوق العالمية.

وهي تستطيع أن تحتوي، إذا أرادت، مأزق الحلف الأطلسي من أفغانستان إلى مناطق أخرى مرتقبة، لأنها توفّر لهذا الحلف مجال انطلاق أو انكماش ومجال دعم أو انسحاب. وإذا كان الرئيس الأميركي قد أعلن أنّ العام الحالي سوف يشهد تكثيفاً لدور الأطلسي في أفغانستان فليس من المستبعد أن يمتد نفوذ هذا الحلف إلى مناطق أخرى في الشرق الأوسط.

والسعودية، في سياق علاقتها الجديدة مع روسيا، يمكن أن تشكّل المدخل الرئيسي لروسيا إلى دول الخليج الأخرى. وبالتالي فهي تحقق للطموح الروسي الجيو اقتصادي مجال اختراق مربح وواعد.

وهي، من خلال تطلعها إلى الصين والهند واليابان، تفتح

بدورها الآفاق الآسيوية الكبرى التي تشكّل، بنظر الكثير من الستراتيجيين، مستقبل الاقتصاد العالمي للقرن الواحد والعشرين.

ولا مجال الآن، بعد "مبادرة بيروت" للعام 2002 التي صدرت برعاية سعودية كما هو معروف، للتفكير بأية تسوية عربية – إسرائيلية خارج الإطار العام لهذه المبادرة. وكذلك فإنه لا مجال لإنجاح أي تفاوض من أجل أي تطبيع على هذا المستوى من دون أن يلج الباب السعودي، سواء بسبب سياسة الاعتدال التي تنتهجها أو سياسة التفاهم التي تعتمدها مع مصر والأردن والدول الخليجية الأخرى، أو سياسة الاعتدال التي تسعى إلى ترويجها بين الدول الإسلامية.

3 أزمات في دائرة الضبط السعودية ■

تتولى المملكة العربية السعودية حالياً، إدارة ثلاث أزمات شرق أوسطية بانتظار تقديم الأطر الدولية لحلها إذا أمكن، أو على الأقل لاحتوائها والحؤول دون تفاقمها.

فالأزمة الفلسطينية التي تشعّبت من ثنائية الصراع الفلسطيني – الاسرائيلي إلى الاقتتال الفلسطيني – الفلسطيني، كانت أولى هذه الأزمات المزمنة في المنطقة. والأزمة الإيرانية – النووية التي تنعكس بآثارها السلبية أو الإيجابية على الخليج بكامله ولا سيما على السعودية بالذات. والأزمة اللبنانية – اللبنانية التي لم يتوصل أي وسيط لغاية الآن إلى تقديم ما يرضي الفريقين أو يقنعهما على الأقل.

وكانت المملكة العربية السعودية سعت، منذ مدة طويلة، إلى مراجعة هذه الملفات المتعلقة بالأزمات الثلاث لأنها تتأثر بالنتائج التي سوف تسفر عنها سلباً أو إيجاباً. وقد نجحت هذه المساعي، لغاية الساعة، في منع تدهور هذه الأزمات الثلاث، وإن كانت بعيدة نسبياً عن إنجاز الاتفاقات النهائية بصددها.

فالمعروف أنّ الاقتتال الفلسطيني – الفلسطيني كان العنوان الأخطر في الملف الفلسطيني الداخلي، والوضع الأفضل للموقف الإسرائيلي، والسبب المناسب لتخلّي الإدارة الأميركية عن وعدها حيال رؤية دولة فلسطينية مرتقبة. هذا فضلاً عن التشرذم العربي من جهة والانتحار الجماعي الفلسطيني من جهة ثانية. وعلى هذا الأساس سعت السعودية إلى "لقاء مكة". ونجح هذا المسعى في نزع فتيل التفجير من جهة، وفي إرساء قواعد جديدة للتخاطب الفلسطيني مع الرأي العام الدولي من جهة أخرى.

واليوم، قد تتعثر الشروط الدولية في إنجاز خريطة الطريق، كما قد يتأخر اعتراف "حماس" بإسرائيل. ولكن المرونة الجديدة للفلسطينيين المسؤولين بدت ظاهرة وواضحة: إنّ أية حكومة فلسطينية مقبلة سوف تعتمد مشروع الدولة الفلسطينية على أرض فلسطين للعام 1967.

أليس هذا الموقف اعترافاً ضمنياً بوجود إسرائيل على الأرض الفلسطينية الباقية؟

أليس بالتالي الرفض الأميركي لهذه الحكومة يمثل تعنّتاً مزاجياً يعرقل المسعى السعودي أصلاً؟

أما الملف الإيراني النووي فإنّ الموقف السعودي واضح حياله: رفض تورّط أية دولة شرق أوسطية بالتفاصيل المتعلّقة بالطاقة النووية. وهي، مع ذلك، مضطرة إلى حسن التعامل مع منافستها الخليجية الأولى.

والإحراج السعودي الثلاثي واضح حيال هذه المسألة: فالسعودية لا تستطيع أن تتحمّل وجود قوة نووية في الخليج، ولا هي مطمئنة إلى حسن استخدام الطاقة السلمي في المستقبل. ولا هي مرتاحة إلى التهديدات المتكررة التي تطلقها الدول الكبرى بحق إيران وامتلاكها الطاقة النووية، ولا هي مرتاحة إلى الامتداد الإيراني الإقليمي من الخليج إلى المتوسط. وعلى هذا الأساس فإن السعودية تدرك مدى الخطر الإيراني النووي من جهة، وتدرك مدى الخطر الذي قد ينتج عن ضرب إيران من جهة أخرى. وعلى هذا الأساس أيضاً تشجّع الحوار الإيراني – الغربي الذي يؤدي إلى حلول سلمية يسلم الخليج بكامله من انعكاساتها السلبية.

أما التشعبات الأخرى التي تعتبر إيران نفسها معنية بها، سواء في قزوين شمالاً أو في أفغانستان شرقاً أو في العراق غرباً، فإنّ هذه الدائرة أوسع من نطاق السياسة السعودية الضابطة؛ وبالتالي فإنّ معالجتها تقع في عهدة الولايات المتحدة وروسيا والدول الأوروبية المشاركة بل المتورّطة. إلاّ أنها كلها تبدو غير فاعلة بالشكل المطلوب ذلك لأنّ الولايات المتحدة، بعد المستنقع العراقي، تعتمد على الدول ذاتها لكي تبادر إلى السياسات المؤيّدة لها من دون أن تقوم هي أو أن تضمن بشكل جدي نتائج هذه السياسات وأن تكفل توجيهها.

والواقع فإنّ الإدارة الأميركية الحالية لا تستطيع اليوم أن تحشد الدول الأخرى في حلف أو تفاهم سياسي أو عسكري مضمون توجّهه إلى الاتجاه الذي تريد من دون سؤال ولا تحفّظ. فالإدارة باتت أكثر ضعفاً في الداخل، وأكثر تردداً في الخارج، وأقل إقناعاً في الحملة التي شكّلت زخماً كبيراً في الماضي "ضد الإرهاب". وعلى ذلك فإنّ عدداً من الدول الأخرى، الكبيرة والصغيرة، تطالب الولايات المتحدة القيام بالأفعال وليس الاكتفاء فقط بالوعود.

ولا يخفى الاهتمام السعودي بالأزمة اللبنانية وتشعباتها الداخلية والإقليمية. وقد نجحت السعودية، حتى الساعة، في تحقيق ثلاثة إنجازات كبرى مع هذا الملف اللبناني الشائك:

– احتضنت لبنان ما بعد حرب إسرائيل عليه وأحاطته بأدوات ووسائل الدعم كافة وبالمساعدات.

– حالت دون تفاقم الأوضاع اللبنانية الداخلية ومنعت امتداد اللهب الموجّه ضد لبنان من كافة الجهات المحيطة به.

– سعت، مع الجانب الفرنسي، إلى عقد مؤتمر "باريس 3" وإنجاحه وما أسفر ذلك عن دعم مالي وسياسي في آن معاً.

واليوم، يتطلّع اللبنانيون إلى الصيغة التي يمكن أن يخرج بها التفاهم السعودي – الإيراني من أجل حلّ العقدة اللبنانية الداخلية المتأثرة طبعاً بالعقدتين الكبريين في كل من إيران وسورية.

ولا بدّ هنا من الإقرار أنّ الساحة اللبنانية، قياساً إلى تجارب تاريخية سابقة ومتكررة، ليست بعيدة عن تجاذبات أخرى بين الإدارة الأميركية وكلٍّ من سورية وإيران وروسيا وبعض أوروبا في الوقت ذاته. وإلى أن يصار الى تفريغ ما على هذه الجبهات لا يمكن أن يصل الانفراج النسبي إلى لبنان جزئياً أو كلياً.

والمواطن اللبناني محكوم بالانتظار: انتظار انفراج ما حول مسألتي سورية وإيران، وانفراج ثانٍ حول إغلاق ملف العراق، وانفراج ثالث حول تسوية التأزم البارد بين أميركا وروسيا حول مسألة شبكة الصواريخ الدفاعية... إلخ.

ولعلّ الأمل الثابت الوحيد الذي يعوّل عليه اليوم – وهو ليس بأمل وإنما بإنقاذ من الأسوأ – أن يبقى ملف الأزمة اللبنانية في دائرة العناية السعودية، وأن يسفر الحوار السعودي – الإيراني عن أي انفراج محتمل أو عن منع أي انفجار على الأقل. ■

خلدون المبارك يشرح انجازات "مبادلة" وستراتيجيتها للمدى الطويل

سياسة المشاركات فتحت لنا الأسواق الخارجية

تعتبر شركة مبادلة التي تأسست في أكتوبر من العام 2000 مثالاً أساسياً على التفكير الاقتصادي لحكومة أبو ظبي، فهذه الشركة التي تأسست كشركة مملوكة بالكامل من حكومة أبو ظبي أريد لها أن تكون الذراع الأهم التي توكل اليها الاستثمارات المباشرة لأبوظبي، سواء في السوق المحلية أم الخارجية، ومن يقرأ لائحة عمليات التملّك أو الشراكات التي نفذتها "مبادلة" حتى الآن، وكذلك لائحة الأهداف الموضوعة لها خصوصاً على صعيد الاستثمارات الخارجية، يدرك على الفور حجم المهمة المناطة بهذه الشركة والتي أصبحت عملياً المحرّك الأهم لمشاريع التنمية الداخلية، وفي الوقت نفسه الذراع الطويلة لاستثمارات أبو ظبي المباشرة في الخارج.

ومن الواضح أن أبو ظبي فضلت القيام بالاستثمارات التجارية والمشاركات مع المجموعات العالمية عبر شركة خاصة يكون لها حق اتخاذ القرارات على أسس تجارية بدلاً من القيام بهذه الاستثمارات مباشرة عبر هيئة أبو ظبي للاستثمار مثلاً، فالعمل من خلال شركة خاصة يبعد الحساسيات السياسية لعمليات التملّك في الخارج.

فما هي فلسفة "مبادلة" في ميادين الاستثمار وستراتيجيتها في إقامة الشراكات مع المجموعات العالمية؟ وما هي خططها بما فيها الطاقة البديلة للنفط؟ وكيف تشرح قيادة الشركة فلسفة التنمية التي تتبناها حكومة أبو ظبي وباتت تميّز الإمارة في العديد من المجالات والسياسات وتجعل منها تجربة فريدة قائمة بذاتها ويزداد الاهتمام بها يوماً بعد يوم؟

في هذا الحوار يشرح **خلدون المبارك** العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة طبيعة الأدوار المناطة بـ"مبادلة"، وما أنجزته حتى الآن فضلاً عن نظرتها وخططها للمستقبل.

تعتبر الشراكات الستراتيجية في مختلف المجالات التي تستهدفها "مبادلة" الركيزة الفعلية لفلسفة الشركة ورؤيتها لدورها المهم كمحرك أو كقاطرة لعملية التنمية الاقتصادية في أبو ظبي بمختلف وجوهها. ويشرح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ"مبادلة للتنمية" **خلدون خليفة المبارك** هذه الرؤية بالقول أنها تقوم على مبدأ أساسي هو أنّ "أي استثمار في شركات أوروبية أو أميركية يجب أن يكون من أهم أهدافه تعزيز المصالح التجارية والصناعية لأبوظبي" ويؤكد المبارك في هذا المجال على "أن كل استثمار قامت به "مبادلة للتنمية" عبر عقد شراكات في القطاعات الصناعية والتجارية كان مدخلاً أساسياً لبناء علاقة ستراتيجية لصالح أبو ظبي وعلى أُسس اقتصادية بحتة". لكن ستراتيجية أبوظبي تستهدف في الوقت نفسه التركيز على الصناعات ذات رأس المال الكثيف، والتي تعتمد بصورة أساسية على التكنولوجيات المتقدمة. أما السبب الأهم وراء هذه الستراتيجية فهو أن الصناعات عالية الجودة والتقنية تحتاجان إلى يد عاملة متخصصة، الأمر الذي يوفّر لأبوظبي موقعاً تنافسياً في السوق الشاملة. وفي الوقت نفسه فإن هذه الستراتيجية في التصنيع تأخذ في الاعتبار الواقع الديموغرافي لأبوظبي كما تأخذ في الاعتبار أن العمالة الرخيصة أو غير الماهرة التي تستقطب الصناعات غير المتطورة لا تضيف قيمة على الاقتصاد وحسب، بل تشكّل ضغطاً مكلفاً على البنى التحتية والخدمات، أي أنها مكلفة للاقتصاد في النهاية أكثر بكثير من مساهمتها فيه.

المشاركة وستراتيجية التصنيع

يعطي **خلدون المبارك** مثالاً أساسياً على هذه الستراتيجية وهو قرار شركة مبادلة دخول إحدى الصناعات الأساسية، وهي صناعة الألمنيوم عبر مشاركة إحدى أكبر شركات تصنيع الألمنيوم في العالم (شركة ألمنيوم دبي- "دوبال"). وتمّ اختيار الموقع المناسب (ميناء ومنطقة خليفة الصناعية الجديدة في منطقة الطويلة الصناعية- إمارة أبو ظبي)، بهدف خدمة الأهداف والتوجهات الاقتصادية الستراتيجية للإمارة. والمعروف أنّ شركة الإمارات

للألمنيوم سوف تحتاج إلى استثمارات ضخمة بنحو 6 مليارات دولار وسوف تعمل بطاقة إنتاجية قدرها 1,4 مليون طن في العام وسينجم عن ذلك تحويل أبو ظبي والإمارات إلى أحد أكبر منتجي الألمنيوم في العالم مع طاقة انتاجية إجمالية توازي 10 في المئة من مجمل الإنتاج العالمي.

لقد توسّعت "مبادلة" في شراكاتها الستراتيجية إلى مجال الطاقة، ونجحت في وقت قصير وعبر التعاون مع شركاء ستراتيجيين عالميين في تحقيق وجود مهم في بعض أهم الأقطار المنتجة للنفط في الشرق الأوسط وأفريقيا. ففي ليبيا أسست "مبادلة" وجودها في مجالات التنقيب والاستخراج من خلال شركة تابعة مملوكة منها بالكامل هي شركة "ليوا" التي تعمل في 9 حقول ليبية. كما أسست "مبادلة" لدور نفطي في كل من سلطنة عُمان والجزائر. وتستثمر "مبادلة" في قطاع الكهرباء ومشاريع تحلية المياه، وتحويل الغاز إلى سوائل، وغيرها من مشاريع الطاقة أو تلك المعتمدة على قطاع الطاقة.

وإضافة إلى التركيز على مشاريع الطاقة العملاقة، تركّز "مبادلة" حالياً على الاستثمار في قطاع الطيران في أبو ظبي، سواء على مستوى صناعة الطيران أو المعدات التي تُستخدم في صناعة الطائرات(Components) أو على مستوى قطاع خدمة الطيران (MRO Services). وفي إطار التركيز على الاستثمار في نشاط خدمة الطائرات من ضمن التوجّه الستراتيجي لدخول قطاع الطيران، قام ائتلاف مكوّن من "مبادلة" و"دبي لصناعة الطيران" بتملّك 90 في المئة (1,3 مليار دولار) من أسهم شركة "إس آر تكنيكس" SR Technics السويسرية التي تعمل من زيورخ، وهي تعتبر أكبر شركة مستقلة في مجال الخدمات الفنية للطائرات ومكوّناتها. وتمتلك "مبادلة" 40 في المئة من الائتلاف.

الطاقة المستدامة

إلا أن من بين المجالات الأكثر إثارة التي قررت "مبادلة" دخولها كان مجال الطاقة المستدامة أو "البديلة". وهذا التوجّه يعطي في الواقع فكرة عن الرؤية المستقبلية لشركة مبادلة واقتناع حكومة أبو ظبي بأهمية التوظيف في هذا المجال منذ الآن وعدم تركه حكراً على الدول الصناعية المتقدمة. وفي هذا الإطار تمّ إطلاق محفظة استثمارية يصل حجمها إلى مليار دولار بغرض شراء شركات تعمل في قطاع الطاقة الشمسية وSolar System، في وقت يتم العمل على انجاز اتفاقية مع جامعة MIT لبناء برنامج للتعليم العالي في قطاع الطاقة المستدامة يجري إطلاقه في أبو ظبي. كما تمّ الاتفاق مع مجموعة من الشركات العالمية الشريكة لـ"مبادلة" كـ"رولس رويس"، "شل"، "ميتسوبيشي"، و"جنرال الكتريك" وغيرها لخلق منطقة متخصصة بالطاقة المستدامة، بغرض تشجيع تلك الشركات على نقل إدارات الأبحاث والتطوير التابعة لها إلى تلك المنطقة التي سوف تشتمل على النشاطين التجاري والأكاديمي وبمشاركة وحضور كبرى الشركات العالمية.

■■

الصناعات المتقدمة هدفها إضافة قيمة للاقتصاد واستقطاب المهارات ومراعاة الواقع الديموغرافي

■■

أبرز المشاريع والاستثمارات وعمليات التملّك

	اسم الشركة/المشروع	نسبة المساهمة (%)
1	شركة أبو ظبي لطاقة المستقبل	100
2	مركز أبو ظبي لإصابات الركبة والإصابات الرياضية	100
3	شركة أبو ظبي لبناء السفن	40
4	شركة مرافئ أبو ظبي	100
5	شركة الدار العقارية	5
6	شركة الطيف للخدمات الفنية	100
7	كليفلاند كلينك أبو ظبي	100
8	شركة دولفين للطاقة	51
9	شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة (du)	20
10	شركة الإمارات للاستثمار البحري	32.9
11	فيراري	5
12	Hadjret ENNOUS Independent Power	25.5
13	الأكاديمية الدولية للطيران	100
14	مركز أمبريال كوليدج لندن للسكري في أبو ظبي	100
15	إنجازات لنظم البيانات	60
16	مؤسسة ليسبلان Leaseplan	25
17	مؤسسة ليسبلان الإمارات	51
18	مشروع حقل المخيزنة النفطي– عُمان	15
19	شركة الواحة العالمية للتأجير	10
20	استكشاف الهايدروكربونات (ليبيا)	10
21	استكشافات نفطية– سلطنة عُمان	15
22	بياجو إيرو Piaggio AERO	35
23	سبايكر كارز	17
24	إس. آر تكنيكس	40
25	تبريد	5
26	تنقية	30
27	مشروع جامعة الإمارات	100
28	شركة Yahsat	100

إشراك القطاع الخاص

الوجه الآخر لستراتيجية المشاركات التي تطبقها "مبادلة" هو السعي الحثيث لإدخال القطاع الخاص في أبو ظبي كطرف مهم وفاعل في برامج التنمية الطموحة بحيث لا يكون الأمر مقتصراً على المشاركات الأجنبية. ويشرح خلدون المبارك هذه السياسة بالتأكيد على أن "مبادلة" تسعى لإشراك القطاع الخاص في مشاريعها بطريقة مباشرة وغير مباشرة. ويعطي على ذلك كمثال مشروع شركة الإمارات للألمنيوم، حيث حرصت "مبادلة" على جعل المشروع فرصة مفتوحة لاستفادة المستثمرين المحليين من الفرص التي يوفّرها المشروع. بالإضافة إلى ذلك، فقد تمّ فتح مشاريع البنية التحتية للشركات العاملة في مختلف القطاعات من شركات بناء ومقاولات وشركات استشارية وغيرها. وهذا يؤكّد أن المشاريع التنموية التي تنفّذها الحكومة تحمل جميعها فرصاً مهمة وسُبلاً لمشاركة القطاع الخاص المحلي وفق ستراتيجية أبو ظبي والرؤية الاقتصادية الشاملة وطويلة الأجل للإمارة.

■ لكن هل القطاع الخاص المحلي جاهز للعب دور فعلي في مسيرة التنمية المقبلة؟

□ يجيب خلدون المبارك بالقول "على هذا القطاع الخاص أن يلعب دوراً أساسياً في التنمية الوطنية، لا سيما وأن الفرص قد فتحت أمامه على مصراعيها. لكن

عليهم أن يتمتعوا بالميزات والموارد والكفاءات اللازمة وأن يحشدوها". ويضيف "إن القطاع الخاص في أبو ظبي لم يعط في الماضي الفرصة الكافية ليصل إلى الحجم المطلوب، لكن الحكومة وضعت الآن توجهاً رئيسياً يمنح القطاع الخاص فرصة حقيقية لممارسة الدور المطلوب منه، مع ما يعنيه ذلك من تحدّيات ومراحل صعبة سوف ترافق عملية وصول القطاع الخاص المرتبة المتوخاة.

■ **وما هي المساعدة التي يمكن لـ "مبادلة" أن تقدّمها في هذا المجال؟**

□ يجيب **المبارك** بالقول أن "مبادلة" تدعم القطاع الخاص المحلي وتساعده ضمن الحدود المتوافقة مع مصلحة الشركة.

سياسة الاستثمار الخارجي

■ **لكن ما هي الأسس التي تحكم اختيار الشريك الأجنبي؟ هل هي القدرة على التمويل أو التسويق أو الخبرة التكنولوجية؟**

□ بحسب **خلدون المبارك** فإن اختيار المستثمرين أو الشركات الأجنبية لمشاركة "مبادلة" في مشاريعها يرتبط أولاً وأخيراً بالقيمة التي يمكن لهذه المشاركات أن تضيفها على المشروع وليست استقطاب الأموال الأجنبية أو مجرد تحقيق العائد المالي. ويؤكد **المبارك** في هذا المجال، إنه على الرغم من أن "مبادلة" تعتبر ذراعاً استثمارية لحكومة أبو ظبي فإن لها دورها الخاص المحدد ضمن مجموعة الأدوار المناطة بمختلف مؤسسات الدولة وخصوصاً المؤسسات والهيئات التي تتولى الإشراف على استثمارات الإمارة.

■ **لكن ما هو نوع الاستثمارات الخارجية التي تتوجه إليها "مبادلة"؟**

□ يوضح **المبارك** "إن أحد أهم الأمثلة على الاستثمارات الخارجية للشركة هو مشاريعها الطموحة في الجزائر حيث تبلغ قيمة المشاريع الصناعية للشركة مليارات الدولارات، وهي تتوزّع على قطاعات الكهرباء والغاز والألمنيوم وغيرها. ولدى الشركة قابلية كبيرة للاستثمار الصناعي الخارجي متى ما توافرت العوامل المشجّعة المختلفة والفرص الجذابة. ومن أهم هذه العوامل هو عامل الحجم، إذ أن "مبادلة" مهتمة بالدرجة الأولى بالمشاريع ذات الحجم الضخم والاقتصادي والتي تتوافر إمكانية تسويق منتجاتها. ومن بين هذه الاعتبارات أيضاً توافر الموقع المناسب والقطاع المناسب والشريك المناسب، علماً أن اختيار "مبادلة" لشركائها يتمّ وفق قاعدة اختيار الأفضل من دون تمييز ما بين الشركاء، سواء كانوا من القطاع الخاص المحلي أو الأجنبي".



أبو ظبي تريد تطوير سياحة رجال الأعمال والانفاق المرتفع وليست مهتمة بسياحة الأعداد

القطاع السياحي

■ **وماذا عن نصيب القطاع السياحي من الرؤية الاستثمارية لشركة مبادلة؟**

□ يلقي **خلدون المبارك** ضوءاً على هذا الجانب مؤكداً على سعي أبو ظبي لأن يبلغ حجم السياحة لديها في العام 2015 نحو ثلاثة ملايين سائح. كما يلقي **المبارك** ضوءاً إضافياً على الستراتيجية السياحية للإمارة بالتأكيد على أنها لا تسعى الى اجتذاب السياحة "الشعبية" أو الرخيصة Mass tourism بل تعمل على استهداف شرائح معينة ومحددة من السيّاح، كسياحة رجال الأعمال وسياحة أصحاب الدخل المرتفع. كما هناك، في الإطار نفسه، توجّه لجعل أبو ظبي خلال 10 سنوات مركزاً ثقافياً وتعليمياً واستشفائياً على أعلى مستوى مدعوماً ببنية تحتية مميّزة، وهو ما ينعكس أيضاً باجتذاب أنماط معينة منتقاة من السياحة أو فئات من المقيمين يمكن اعتبارها جميعاً في مصلحة أبو ظبي في المدى الطويل.

إعادة الهيكلة

كيف يرى **المبارك** من موقعه مدى التقدّم الحاصل في برنامج إعادة الهيكلة في أبو ظبي؟ يجيب: أهم ما تحقّق كان على مستوى القيادات والثقافة السائدة، فقد تقدّمنا كثيراً في تثبيت ثقافة إدارة صديقة للاستثمار ومتفهمة لأهميته للمصلحة الوطنية لأبوظبي، ولذلك فإن إصدار أيّ تعديل قانوني أو تشريع أو أنظمة جديدة تستهدف تشجيع الاستثمار أصبح يتم من دون تأخير وبسهولة. ولهذا السبب أيضاً فإن القول المتكرر بضرورة وضع قانون خاص بالاستثمار الأجنبي لم يعد بالإلحاح السابق، لأن ما نفعله الآن هو جعل كامل النظام التشريعي متقدماً وعصرياً، والأهم من ذلك جعل العقلية السائدة في الإدارة في مستوى تنفيذ أي قوانين مشجعة للاستثمار.

ويشير **المبارك** إلى أن عملية إعادة هيكلة الإدارة الحكومية في أبو ظبي اقتربت من خاتمتها، إذ وصلت إلى المرحلة الأخيرة وفق برنامج السنوات الثلاث الموضوع من قِبَل الحكومة. فقد تمّ الانتهاء من المرحلتين الأوليتين، وتبقى المرحلة الأخيرة التي يتوقّع الانتهاء منها العام 2007. وأوضح أن الخطة مرتبطة بأهداف عدّة من ضمنها تنفيذ هيكل جديد للإدارات الحكومية حيث تمّ دمج بعضها وحلّ البعض الآخر، وحتى تكوين دوائر جديدة وتحديد عدد موظفي الحكومة وخصخصة بعض الأعمال. وعلى سبيل المثال، جرى خلال العامين الماضيين تخفيض عدد موظفي الحكومة بنسبة 50 في المئة نتيجة ما حملته تلك الخطة من نشاط تنظيمي للإدارة الحكومية".

■ **كيف يرى خلدون المبارك أفق تطور شركة مبادلة والمكانة التي قد تحتلها بعد سنوات أو عقد من الزمن؟**

□ يجيب بهذه الجملة الموجزة: "أرى "مبادلة" بعد 10 سنوات وقد حققت قفزة نوعية مماثلة لتلك التي سوف تشهدها أبو ظبي. و"مبادلة" مؤهلة، بمواردها المالية والبشرية وبفضل ستراتيجيات العمل الموضوعة، لأن تصبح إحدى أهم الشركات الاستثمارية في العالم". ■

مواد الإعمار القابضة
أكبر تجمع لشركات مواد البناء في المنطقة

جده: باسم كمال الدين

في خطوة تعكس تزايد الطابع الإقليمي للكثير من النشاطات الصناعية في المنطقة أنشأت مجموعة من الشركات بقيادة مجموعة بن لادن أكبر تجمع متكامل لصناعات مواد ومستلزمات البناء في الشرق الأوسط. ويستهدف التجمع الذي سمي "شركة مواد الإعمار القابضة" تحقيق طاقة إنتاجية ضخمة تستطيع تلبية احتياجات مشاريع البناء في المنطقة وفي الوقت نفسه تحقيق اقتصاديات الحجم وتنفيذ خطة للتوسع الإقليمي عبر تأسيس الشركات التابعة مباشرة أو عبر تحالفات مع بعض الشركات المحلية الرئيسية، وتمثل السعودية بسوقها الضخمة ومشاريعها الكبرى المخططة للعقدين المقبلين نقطة الانطلاق لـ "شركة مواد الإعمار" لكن الشركة القابضة الجديدة بدأت في موازاة السوق السعودية تنفيذ برنامج طموح لدخول ثلاثة أسواق عربية مجاورة هي الإمارات والبحرين وسورية.

فما هو التفكير الستراتيجي وراء إنشاء الشركة الجديدة وما هي الإضافة الأساسية التي يمكن أن تقدمها هذه الخطوة لصناعة ومشاريع البناء في المنطقة العربية.

برأس مال 107 ملايين ريال سعودي، أنشئت شركة "مواد الإعمار القابضة" CPC من خلال تملكها 7 شركات تمثل 6 مصانع لمواد البناء وشركة نقل. وتمتلك مجموعة بن لادن السعودية 49 في المئة من رأس مال الشركة القابضة في حين تتوزع الحصص المتبقية على مجموعة من المستثمرين السعوديين. ويشير مدير إدارة تطوير الأعمال لشركات الهولدنغ والمتحدث الرسمي باسمها د. **فيصل إبراهيم العقيل** إلى أن "إنشاء الشركة القابضة جاء مواكباً للنمو غير المسبوق الذي تشهده صناعة البناء في منطقة الخليج عموماً والسعودية على وجه التحديد".

وأضاف أن "هيكلية الشركة القابضة قامت على تملك مجموعة من الشركات المتخصصة في مواد البناء ومستلزماته والتي لديها مكانة جيدة في السوقين المحلية والإقليمية وتملك سجلاً جيدا من الانجازات. بذلك ستمثل شركة "مواد الإعمار القابضة" محطة واحدة لجميع احتياجات البناء العصري وهي بهذا المعنى تسهم في الحد من ارتفاع تكاليف الإعمار وإنشاء قاعدة للاستثمار في مواد البناء والصناعات المساندة".

وينضوي تحت لواء شركة مواد الإعمار القابضة 7 شركات عاملة في مجال الإنشاءات هي: "شركة الرخام والجرانيت الدولية" و"الشركة السعودية للإنماء العمراني والتجاري" و"شركة تصنيع الأجزاء الخرسانية الجاهزة" و"الشركة



د.فيصل إبراهيم العقيل

الصناعية للمواد اللاصقة" و"شركة النقل المتحدة" و"شركة الألمنيوم والزجاج" و"شركة بحرة لحديد التسليح".

وتعمل الشركة القابضة حالياً على توسيع وتنويع محفظتها من الشركات التابعة من خلال إنشاء مصنع للكابلات الكهربائية في منطقة بحرة الصناعية بالشراكة مع مؤسسة "بيت الكهرباء". وستحمل الشركة الجديدة اسم "شركة بحرة للكابلات" وتمتلك "شركة مواد الإعمار القابضة" 60 في المئة منها. وسيُقام مصنع الشركة الجديدة على مساحة 200 ألف متر مربع بكلفة تمويلية تصل إلى 172 مليون ريال بهدف إنتاج وتسويق الكابلات الكهربائية من مستوى الجهد العالي والجهد المتوسط وغيرها من الأسلاك الكهربائية. وعلى أجندة الشركة في السعودية تأسيس شركة لخدمات الهندسة الإلكتروميكانيكية.

ومن المقرر أن تقوم الشركة القابضة بتمويل المشاريع أو الشراكات الجديدة من خلال تمويلات رأسمالية إضافية بقيمة 400 مليون ريال كانت قد رصدتها عند التأسيس على أن تخصص لاستثمارها خلال العام 2007 في برنامج لتحديث المصانع التي قامت بتملكها من جهة، وتأسيس مصانع وشركات مكملة من جهة أخرى.

د. فيصل العقيل: تركيز على السعودية وتوسع في الإمارات والبحرين والسعودية

السعودية أولاً

تنظر "شركة مواد الإعمار القابضة" إلى السوق السعودية بوصفها ملعبها الأساسي، وتعتبر أن مرحلة المدن الاقتصادية والصناعية التي تمر بها المملكة تحمل معها الكثير من فرص النمو والنجاح للشركة. وفي إشارة واضحة إلى اهتمامها الخاص بالطاقات الكبيرة للسوق المحلية، قامت الشركة بشراء قطعة أرض في الرياض

بنحو 24 مليون ريال بهدف إنشاء مجمع صناعي متكامل على مساحة 280 ألف متر مربع. في الوقت نفسه اشترت الشركة قطعة أرض أخرى مساحتها 840 ألف متر مربع في منطقة بحرة الواقعة ما بين مدينتي جده ومكة المكرمة بقيمة تجاوزت 25 مليون ريال. وأنشأت على الموقع مصنعاً تابعاً لـ"شركة بحرة لحديد التسليح" ومن المقرر أن يتم تطوير المساحة المتبقية لنقل كافة مصانع قسم العمارة وإنشاء المباني التابعة لمجموعة بن لادن إلى المنطقة الصناعية الجديدة. الأمر الذي يتيح زيادة إنتاج الشركات التابعة لـ"شركة مواد الإعمار القابضة" وتطوير منتجاتها".

لكن السؤال الذي قد يطرح نفسه هو هل تم إنشاء الشركة القابضة لخدمة مشاريع بن لادن فقط؟ يجيب د. **العقيل** إن "خدماتنا ومنتجاتنا لن تكون حصرية لمجموعة بن لادن، بل ستكون متاحة لجميع المقاولين باعتبار الشركة القابضة مركزاً واحداً لجميع احتياجات المقاولين من مواد بناء ومستلزمات أخرى "ONE STOP SHOP". والواقع أن سعينا إلى نقل مصانع الشركات التابعة لنا إلى مجمع بحرة الصناعي سيسهم في الحد من الاعتماد على مجموعة بن لادن، فضلاً عن توفير الخدمات المساندة وتقليص تكاليف الإدارة والتشغيل".

ويتوقف عند هذه النقطة ليؤكد أنه "عندما تملكت "شركة مواد الإعمار القابضة" المصانع، كان اعتماد هذه المصانع على مشاريع مجموعة بن لادن فقط. لكن من جهتنا سنعمل على تهيئة هذه المصانع للدخول إلى السوق بشكل مباشر ومنافسة اللاعبين الموجودين. لذا يتوجب علينا أن نقدم نموذجاً فريداً للسوق، ولا أتحدث هنا عن الأسعار فقط، إنما عن جودة المنتجات والخدمات أيضاً".

المساهمون الرئيسيون

شركة مواد الإعمار القابضة – السعودية هي شركة مساهمة مغلقة برأس مال 107 ملايين ريال، مقسمة على 10 ملايين و700 ألف سهم، وتبلغ قيمة السهم الواحد 10 ريالات. وتتوزع المساهمات في الشركة القابضة على النحو التالي:

- مجموعة بن لادن 49 في المئة
- أحمد صدقة أبو زيد 32 في المئة
- صالح عبدالله العطاس 10 في المئة
- محمد عبدالله العطاس 8 في المئة
- عمر عبدالله العطاس 1 في المئة

وقد تم اختيار الشيخ أحمد محمد بن لادن رئيساً لمجلس الإدارة، في حين تولى المهندس المعتز الصوّاف مهام المدير التنفيذي للشركة القابضة بالإضافة إلى عضويته في مجلس الإدارة، علماً أن مجلس الإدارة يتألف من 7 أعضاء.

عين على المنطقة

لن تكتفي "شركة مواد الإعمار القابضة" بالسوق السعودية، على أهميتها، لممارسة نشاطاتها. بل ومنذ تأسيسها وضعت الشركة خطة توسعية طموحة ترتكز على اقتناص الفرص أينما وجدت في العالم العربي. وشكلت أبو ظبي المحطة الأولى على طريق التوسع الخارجي للشركة القابضة التي تعتزم إنشاء 6 مواقع صناعية بالشراكة مع شركة أركان (مع نسبة 60 في المئة لشركة مواد الإعمار القابضة) على أرض الإمارة لتغطية احتياجات سوق البناء في كل من الإمارات، والكويت وقطر والبحرين.

ويوضح د. **العقيل** أنه "تماشياً مع استراتيجية التوسع الإقليمي، قمنا بتأسيس شركة باسم "مواد الإعمار القابضة للشرق الأوسط" في مملكة البحرين، نقوم من خلالها بتأسيس "شركة مواد الإعمار القابضة سورية" بالشراكة مع "شركة الجذور العربية" ومجموعة من المستثمرين السعوديين والخليجيين والسوريين. وبدأت الشركة نشاطها في سورية بتخصيص مبلغ 85 مليون دولار لشراء قطعة أرض مساحتها 265 ألف متر مربع وإقامة مجمع صناعي في منطقة عدرا الصناعية يضم 8 مصانع وشركة نقل كمرحلة أولى". ويتابع: "أما المرحلة الثانية فستبدأ في يونيو 2007 حيث سنقوم بتخصيص 85 مليون دولار إضافية لصناعة المواد الخام من الحديد والألمنيوم والتي تحتاجها مصانعنا في سورية". ويوضح "قمنا بتعيين البنك الأهلي التجاري السعودي مستشاراً مالياً في حين سيتولى إتحاد بنك بيبلوس وبنك لبنان والمهجر تمويل مشاريعنا في سورية".

ويؤكد أن "اختيار سورية ليس وليد الصدفة بل نظراً لما تمثله كأرض خصبة للاستثمار بعد التطورات الاقتصادية التي شهدتها البلاد والتشجيع الحكومي للقطاع الخاص المحلي والعربي. كما أن الهدف من إنشاء هذا المجمع الصناعي هو استغلال الفرص التسويقية المتاحة في سوقي العقار والبناء في سورية. ولما كان كبار المقاولين في سورية بحاجة إلى مجمعات صناعية قادرة على تقديم خدمات إنشائية متكاملة، فإن المجمع الصناعي المنوي إنشاؤه يوفر حلاً متكاملاً في هذا السياق". ■



منطقة بحرة الصناعية



الشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان:
حان وقت كسر عنق الزجاجة لإطلاق القطاع العقاري

الرياض – مروان النمر وروجيه رومانوس



عندما تُذكر صناعة الأشمغة في المملكة، تُذكر معها بامتياز شركة أبناء محمد السعد العجلان وشركة شماغ البسّام اللتين يرأس مجلس إدارتهما الشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان، الذي يقول أنّ شركة "أبناء محمد السعد العجلان" تحمل الرقم 6 في السجل التجاري دليلاً على عراقتها. وأهمية "شماغ البسّام" تكمن، حسب الشيخ العجلان، في كونها اكتسبت ثقة كلّ شرائح المجتمع وتستحوذ على أكثر من نصف السوق السعودية، مؤكّداً "أنّ "شماغ البسّام" سوف تبقى في المقدمة وسوف تستمر في الإبداع".

غير أنّ للشيخ عبد العزيز محمد السعد العجلان وجهاً آخر بوصفه رئيساً للجنة الوطنية العقارية في مجلس الغرف التجارية الصناعية في المملكة، ورئيساً للجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض. ويعتبر الشيخ العجلان أنّ القطاع العقاري لا يزال يواجه قيوداً تحول دون انطلاقته في ظل غياب أنظمة الرهن العقاري والسجل العيني ونظام التأجير، فضلاً عن القيود التي تمنع البنوك من القيام بالدور المطلوب في مجال التمويل العقاري لا سيما لأغراض السكن.

يقول الشيخ العجلان: "تحمل شركة أبناء محمد السعد العجلان الرقم 6 في السجلّ التجاري ما يدلّ على عراقة هذه الشركة في السوق السعودية. وهناك محطات كثيرة مرّت بها بدءاً من تأسيسها مع المرحوم الوالد حيث كانت البداية منذ عشرات السنوات في المواد الغذائية، ثمّ تدرّجت الأعمال ودخلنا في قطاعات أخرى مثل الزراعة وممارسة الأعمال المالية ثمّ الأقمشة والملابس". ويضيف: "إلاّ أنّ عصرنا الذهبي أو الانطلاقة الحقيقية كانت في عقد السبعينات من القرن الماضي، ولم يقتصر هذا العصر الذهبي على شركتنا فحسب، بل أيضاً على البلد ككل. ففي نهاية السبعينات كانت هناك طفرة ونقلة اقتصاديتان غير مسبوقتين للمملكة العربية السعودية ودول الخليج، بل أستطيع القول أنّ الطفرة شملت العالم كلّه. وبالطبع كان واجباً علينا أن نماشي هذه التطوّرات، فدخلنا في مجالات عدة شملت العقار وتقنية صناعة الملابس سواء في المملكة أو في الخليج وبالاشتراك مع الشركة الشقيقة وهي شركة شماغ البسّام (التي أرأس مجلس إدارتها أيضاً)، وهي شركة مستقلّة عن شركة أبناء محمد السعد العجلان وتعمل في مجال صناعة الأشمغة في السعودية وبريطانيا".

التركيز على النوعية وحصّتنا نحو 60 في المئة

ويعتبر رئيس مجلس إدارة شركة أبناء محمّد السعد العجلان أنّ "مقوّمات هذا النجاح هي النوعية، إذ نشدّد في ستراتيجيتنا على أن تحظى هذه النوعية بالقبول والرغبة من المستهلك. وبالطبع، أن يكسب "شماغ البسّام" النخبة من مستخدمي الأشمغة ويكسب أيضاً المستوى الوسطي وحتى أيضاً طبقة المستويات المتدنية من الأسعار، فهذه ستراتيجية مهمة، وقد نجحنا في تحقيق هذا الأمر حيث أصبح "شماغ البسّام" الأول في السوق السعودية ودول الخليج العربي، بل وفي جميع الدول العربية حتى في الأردن وسورية ومصر. وأينما وُجِدَ شخص يلبس الشماغ فهو يعرف شماغ البسّام"، لافتاً إلى أنّ "حجم سوق الشماغ في المملكة العربية السعودية يقدّر بمليار ريال سنوياً، وتبلغ حصّة "شماغ البسّام" نحو 50 إلى 60 في المئة تقريباً من إجمالي السوق". مشيراً إلى أنّ "المملكة الآن تستورد تقريباً نحو 60 في المئة من الأشمغة و40 في المئة يصنّع في الداخل، لكن معظم الأشمغة الموجودة في الخليج تصدّر كلّها من السعودية سواء عبر إعادة التصدير أو التصنيع".

مصنع بـ 100 مليون ريال

يلفت العجلان إلى أنّه وفي الأول من أكتوبر 2001 افتتحت الشركة أول مصنع سعودي للأشمغة في الرياض بتكلفة تزيد على 100 مليون ريال. ويقوم هذا المشروع

على التكامل بين مُصنّع بريطاني يُعتبر أكبر وأعرق مُصنّع للأشمغة في العالم وشركة سعودية تتميّز بمعرفة احتياجات السوق المحليّة والخليجية على حدّ سواء. "ونحن الآن في بداية خططنا التوسّعية التي تركّز على ضرورة نقل هذه الصناعة بشكل كامل إلى السعودية". ويرجع أسباب استيراد الشماغ من بريطانيا وسويسرا "إلى وجود تقنية صناعية عالية جداً، كما أنّه لا يمكننا أن ننسى أنّ المملكة ودول الخليج دول حديثة، وبالتالي لم يكن هناك اهتمام كبير بالصناعات عدا الصناعة النفطية، أما الآن فالوضع مختلف تماماً". ويستدرك معتبراً أنّ "الشركات السعودية أصبحت مؤهلة جداً اليوم لتبدأ بالتصنيع، وقد بدأت الصناعة السعودية بشكل عام مرحلة التصدير".

أين ترون "شماغ البسّام" بعد 5 سنوات من اليوم؟ يقول العجلان: "سوف يظلّ في المقدّمة وسيكون لديه شيء من الإبداع ممّا يرضي عملاءه ومن تعوّد على استخدامه"، مشيراً إلى أنّ "شماغ البسّام" يعتبر أكبر منتج توزّعه شركة شماغ البسّام وأهمّ منتج توزّعه شركة أبناء محمّد السعد العجلان".

ويشير رئيس مجلس الإدارة إلى أنّ "التصوّر المستقبلي للتوسّع سيكون عمودياً، من دون استبعاد التوسّع الأفقي ضمن قطاعات جديدة". ويعتبر أنّ هناك "معلومة مهمّة يجب أن نستوعبها وهي أنّ المملكة الآن تنتقل إلى مرحلة اقتصادية أخرى غير مسبوقة حيث سوف تتغير نظرة الناس إلى أمور كثيرة، وبالتالي التفكير بمفترق طرق بات حتمياً إذ إنّ الأمور تتغيّر وبسرعة". مضيفاً: "مشكلتنا الآن هي في السرعة وبالتالي يجب اتخاذ القرار بسرعة أيضاً، لذلك نحن الآن بصدد إعادة ترتيب أوراقنا من جديد والانطلاق مع هذه الطفرة التي تشهدها المملكة والشواهد كثيرة على ذلك من مدن صناعية وزيادة في حجم الإنتاج وحجم الاستهلاك إلى حدّ حدوث أزمات في بعض الأحيان نتيجة للطلب الحاد".

ويتابع: "أبرز ملامح ترتيب الأوراق أننا سوف نخوض سوقاً تنافسية غير تقليدية محلياً، كما أننا نتطلّع إلى أن نتوسّع خارج المملكة العربية السعودية سواء في الخليج أو الدول الأخرى. فأمامنا خيارات كثيرة للتوسّع، لاسيّما في المجالين العقاري والصناعي".

بين طفرة السبعينات وطفرة اليوم

يعتبر العجلان أنّ هذه الطفرة "تتميّز بأنّ الناس على استعداد، بعكس فترة السبعينات. كما أنّ الناس الآن لديهم الوعي لهذه الطفرة، التي يلعب فيها رأس المال دوراً كبيراً، وهي طفرة تتوسّع في كلّ المجالات وتنقل المملكة من المحلية إلى العالمية. فالمملكة ستكون في المستقبل مركزاً عالمياً للبنوك الرئيسية في الشرق الأوسط ومعظم بنوك العالم وليس فقط البنوك السعودية". ويضيف: "لا ننسى أنه عندنا الآن الاف الكوادر من الشباب تنتظر أن تتخرّج في السنوات المقبلة وهذه كلّها ستثري الوطن بعدد من الخبرات، كما يجب ألاّ ننسى أنّ السوق مفتوحة لكل الكوادر والخبرات من كلّ أنحاء العالم، واقتصادنا حرّ ويزدهر. ويواكب ذلك تطوّر من ناحية الحرّية، الاقتصادية والشخصية".

وعن أبرز مشاريع الشركة في القطاع العقاري يقول رئيس مجلس الإدارة: "لدينا الآن عدد من المواقع لتطويرها في مدينة الرياض وجدّه، كما لدينا مشاريع استلمناها خلال العام الماضي مثل مشروع "أركيد سنتر" على طريق الملك فهد في الرياض ولدينا برج تجاري ضخم سيقام أيضاً على طريق الملك فهد في بداية العام المقبل"، متابعاً: "أنشطتنا متنوعة في العقار، فهذا المجال فيه فرص كبيرة سواء إسكانية أو مكتبية أو حتى مجمّعات تجارية".

القطاع العقاري مدينة مليئة بالسيّارات لكن من دون وجود إشارات مرور كافية

ويلفت العجلان إلى أنّ "المنطقة عموماً والمملكة على وجه الخصوص سوف تنتقل هذه الفترة من مرحلة العمل الفردي إلى مرحلة العمل الجماعي حيث سيصبح العقار صناعة لها خطوط إنتاج ولها رؤية وأهداف، إذ ستكون عبارة عن صناعة متكاملة". ويضيف: "نحن نؤمن أنّه لا بدّ من إنشاء تحالفات. فنحن مستثمرون عقاريون أكثر من مطوّرين عقاريين، لذلك نودّ التوسّع في عملية التطوير من خلال التحالفات، وأعتقد أنّ أي مستثمر أو أي شركة تفكّر في الانطلاقة خارج الحدود من الأفضل أن تلجأ إلى تحالفات مع شركات ذات خبرة وتتوسّع معها". مشيراً في الوقت نفسه إلى أنّ "أفضل طريقة لتذليل الصعوبات التي تعترض نشاط العقار السعودي هي الاستماع إلى ما تقوله الغرف التجارية لأنها تمثّل القطاع العقاري بشكلين رسمي وموضوعي".

ويرى رئيس اللجنة الوطنية العقارية في مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ورئيس اللجنة العقارية في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض أنّ "السوق العقارية السعودية سوف تشهد انتعاشاً كبيراً في المرحلة المقبلة".

إعادة صياغة الأنظمة العقارية

يورد العجلان أنّ "قضايا القطاع العقاري بحاجة إلى بحث وحوار بين المستثمرين في هذا القطاع وبين صُنّاع القرار للوصول إلى بيئة تشريعية تتوافق مع مستقبل وطموح القيادة الحكيمة للبلاد". ويضيف: "أستطيع الآن أن أشبّه القطاع العقاري في المملكة العربية السعودية بمدينة مليئة بالسيّارات لكن لا يوجد إشارات مرور كافية. لذلك علينا استشراف المستقبل العقاري وإعادة صياغة الأنظمة العقارية لتتماشى مع ما تعيشه المملكة من مرحلة اقتصادية جديدة تحتّم على المشرّع أن يعيد النظر في كلّ الأنظمة التي تتعلّق بالعقار، لأننا لدينا في المملكة نهضة مذهلة أربكت أكبر المخططين. فمن كان يعتقد أنّ سعر برميل النفط سوف يصل إلى 60 دولاراً".

ويتابع: "حتى لو انخفض سعر برميل النفط إلى 30 أو 35 دولاراً ستبقى بخير وسوف تبقى التدفّقات النفطية والمالية في المملكة كافية لأن نشهد هذا التطور. ولا ننسى في الوقت نفسه وفي كل سنة ينتقل الاقتصاد الخاص، وليس اقتصاد الدولة المتمثّل في دخل النفط، إلى نهضة ونمو كبيرين، وبالتالي نقترب كل سنة من الاستغناء عن النفط. وكل سنة يجب أن نقترب أكثر وأكثر من تخفيف الاعتماد على النفط للاعتماد على السواعد والإنتاج الذاتي في المجالات كافة.

ويركّز العجلان على مسألة الأنظمة والتشريعات، يقول: "تصوّر أنّ هذا البلد لا يوجد فيه نظام للرهن العقاري ونظام للتأجير يوطّد العلاقة ما بين المؤجر والمستأجر. فكثير من المستثمرين العقاريين يعزفون عن الاستثمار في بناء وحدات سكنية لأنّهم مقتنعون أنّه بتأجيرها لن يستطيعوا أن يضمنوا الإيجار، وهذا يؤدي إلى خلل في عملية العرض الذي بدوره يؤدي إلى ارتفاع أسعار الإيجار". ويتابع: "إنّ إيجاد هذه الأنظمة (التأجير الرهن، السجل العيني... إلخ) سوف يضع العقار السعودي في مسلك مختلف ونحو الأمام".

هذه أمور مطروحة منذ 3 أو 4 سنوات، فأين برأيكم عنق الزجاجة؟ يجيب رئيس اللجنة العقارية: "من خلال هذا المنبر الكبير الذي هو الاقتصاد والأعمال أوجّه هذا السؤال إلى المسؤولين وأقول: "حان الوقت



لأن نكسر عنق الزجاجة لتنطلق من خلاله الأنظمة التي تساعد العقار والمواطن والمقيم في إيجاد سكن ميسّر ومكتب ميسّر وتساعد المستثمر في الانطلاق باستثماراته". ويضيف: "أن نكون بلا نظام الرهن العقاري وأن ننتظر كل هذه المدّة للحصول على هذا النظام أعتقد أنّ هناك خللاً ما، وبرأيي، هناك من يتخوّف من أن يصدر القرار وفيه بعض الأخطاء، لكن أعتقد أنّ الضرر الذي سيحصل من التأخير قد يكون أكبر من الضرر الذي سيحصل من وجود قرار يحوي خللاً في تطبيقاته".

نظام تملّك الأجانب يفيد البلد

ويتطرّق العجلان الى نظام تملّك الأجانب فيعتبر أنّه "حتى لو صدر هذا النظام، مع احترامي وتقديري، فإنّه غير مكتمل، ولا يجوز أن تسير بنظام إجراءاته غير مكتملة ومتكاملة، وغير قابلة للتطبيق. ومن مكامن هذا الخلل أنّه يجب أن لا يكون هناك علاقة بين المقيم ووزارة الداخلية مثلاً، بل فقط يتقدّم الأخير الى وزارة التجارة وإذا كان هناك من ضرورة الى مسألة الفحص والتدقيق عن المتقدم فإنّه يكون ما بين وزارة التجارة والداخلية من دون أن يشعر المتقدم بهذا الأمر".

وبالنسبة الى حجم الأموال التي يمكن أن يضخّها المقيمون في القطاع العقاري السعودي متى ما سُمِحَ لهم بالتملّك، يلفت **العجلان** "إنّنا لا ننظر فقط الى الأموال التي يضخّها المقيم، بل ما سوف يستفيد منه البلد بشكل غير مباشر". ويشرح: "أن تأتي شركة مثلاً لاستثمار مليار ريال ومديرها لا يمكن أن يملك منزلاً، فأنا كمدير لهذه الشركة من الممكن أن أصرف النظر عن الاستثمار في هذا البلد. فكم عدد الذين انسحبوا بسبب هذه الأمور؟".

تردّد في تجربة نظام المساهمات الجديد

ولا يخفي رئيس اللجنة أنّ "سمعة القطاع العقاري قد تعرّضت الى ما يشوبها بسبب بعض المساهمات العقارية، وأنا أضع اللوم ليس فقط على من مارسوا تلك الأعمال، ولكن أيضاً على غياب الأنظمة العقارية التي سمحت بوجود هؤلاء الأشخاص. فلو كان لدينا نظام مساهمات صارم لما كانت لدينا هذه المساهمات المتعثّرة، والتي معظمها كانت تحمل ترخيصاً من وزارة التجارة. وهنا الخلل الذي يجب أن نشير إليه". ويتابع: "نحن طالبنا بوقف المساهمات العقارية وبإيجاد نظام بديل، وفعلاً صدر نظام بديل يسمح لك أن

■■

سمعة العقار تزعزعت بسبب الدخلاء وغياب الأنظمة العقارية

■■

على وزارة المالية والتجارة إعطاء العقار حقّه التنظيمي

■■

تأخذ ترخيصاً من وزارة التجارة وفي إجراءات معينة أن تكون مالكاً للأرض، ولكن من ناحية أموال المستثمرين ستكون مرخّصة للصناديق المالية". مشيراً عن طريق هيئة سوق المال، سيكون هناك صندوق عقاري تُشرف عليه شركة الى أنّه "مع الأسف الشديد، العقاريون لم يمارسوا دورهم في التجربة، بمعنى أننا لم نسمع إلى الآن أحداً قد تقدّم الى مساهمة عقارية من خلال النظام الجديد، وبالتالي هناك تردد مردّه أنّ معظم الذين تقدّموا للنظام السابق كانوا يتمنون أن تكون لهم الحرّية في التصرّف بأموال المساهمين، وهذا خطأ".

الكرة في ملعب العقاريين

يقول **العجلان**: "الكرة الآن في ملعب العقاريين، ومن حسن حظنا كعقاريين أنّ هذا النظام هو عبارة عن لوائح صادرة من هيئة سوق المال التي تعهّدت لنا في اجتماعات متعددة بأنّ هذه اللوائح قابلة للتعديل متى ما رأينا من خلال التجربة أنها غير قابلة للتطبيق".

"لا أستطيع القول أنه يلبي الطموحات إلاّ عندما نخوض التجربة التي تمكّننا من التعرّف على المشاكل إذا وجدت". متابعاً: "أنا مع هذا النوع من الأنظمة المرنة، بعكس القرار الذي يصدر عن المقام السامي والذي يحتاج الى وقت طويل لتعديله لأنه يمر بدوائر قانونية كثيرة منها مجلس الشورى وشعبة الخبراء ومجلس الوزراء، وكل هذا يستغرق وقتاً".

ويوافق رئيس اللجنة العقارية مع "وجهة نظر بعض الخبراء الذين يعتبرون أنّ هناك نوعاً من النزاع بين القطاعين العقاري والمالي سواء من ناحية تمويل البنوك للمشاريع والذي يعتبر دون المستوى، أو من ناحية الترخيص للشركات العقارية للطرح على الاكتتاب العام". لكن في الوقت نفسه يشير **العجلان** الى أنّه "يتفهّم أسباب ذلك. فأنا لا ألوم البنك إذا لم يكن لديه إقراض للمشاريع العقارية من دون أن يضمن رهن العقار".

ويضيف **العجلان**: "أعتقد أنّ القطاع العقاري أكثر أماناً من بعض الأمور التجارية والصناعية. لكن مشكلة القطاع العقاري أنه فيه تخوّف من عملية التنظيم. مثلاً الصك الذي أرجع إليه في أية عملية عقارية قد لا يعتمد عليه وقد يكون عليه أكثر من دعوى لأنه لم يكن هناك من إحداثية للموقع وتسجيل لهذا العقار من بدايته". مطالباً "وزارة المالية بالذات أن تعطي الأمر حقه ووزارة التجارة أيضاً"، كذلك "على صُنّاع القرار في الأنظمة أنّ يعطوا العقار حقه في التنظيم، وإن يسمحوا للعقار بالدخول الى السوق المالية لكن بشكل منظّم".

العقار ثاني أكبر قطاع بعد النفط

ويلفت **العجلان** الى أنّ "العقار يعتبر ثاني أكبر قطاع في المملكة بعد النفط، لكن مع الأسف الشديد لا يحظى باهتمام يوازي حجمه والذي يقدّر بين 800 و1200 مليار ريال". أما أسباب عدم الاهتمام الكافي فيعزوه "الى أنّ الدخل الرئيسي للدولة ليس من العقار وليس من القطاع الخاص، وبالتالي كلّ إنسان وكل دولة تهتم بنشاطها الاقتصادي الأساسي Core Business".

وبالنسبة الى أهم المطالب التي يجب على الهيئات المالية المعنية تحقيقها لتصحيح الخلل في القطاع العقاري، يشير رئيس اللجنة بقوله: "الآن عندنا خلل وعندنا شوائب كثيرة في العقار، ونحن كعقاريين عندما نتحدّث يعتقد البعض أننا نلبس لبوس المصالح الخاصة، وهذا خطأ". ويضيف: "لذلك إذا كان هناك من لوم في هذا الإطار، فأنا ألوم الهيئة العامّة للاستثمار التي من اختصاصها تهيئة البيئة المناسبة والنظيفة للاستثمار. فماذا فعلت للمستثمر العقاري؟ هل أزالت عنه العقبات؟ كلا". ويتابع: "انتم اقدر جهة لدراسة هذه المشكلة، لأنّ النظام يسمح لكم بذلك ولأنّ من مسؤوليتكم تذليل العقبات للمستثمر المحلي أو الأجنبي".

البيئة الاستثمارية تشكّل عائقاً حالياً

ويعتبر رئيس اللجنة العقارية أنّ "البيئة الاستثمارية الموجودة تشكّل عائقاً في الوقت الحاضر على الرغم من المباهاة على مستوى الإنجازات التي تحققت في مسألة تحسين مناخ الاستثمار في المملكة حيث تحتل السعودية المركز 38 في مؤشر المؤسسة الدولية للتمويل (IFC)، إذ يرجع هذا الأمر الى نشاط شركات صناعية كالبتروكيميائيات، إنما المطلوب التنمية الحقيقية الشاملة". و"الخطوات التي اتخذت تسهل الأمر للقطاع الصناعي أكثر منه للقطاعات الأخرى". ■

الرئيسة التنفيذية شمسا رشيد:

"فرصة" شركة استثمار لسيدات الأعمال المستثمرات

حملت مجلة "الإقتصاد والأعمال" وتصفّحتها باهتمام، وأتت ملاحظتها كالسيف "لا يوجد في هذا العدد من المجلة أي موضوع أو صورة لامرأة!"، كانت محقة، كان عدداً ذكورياً بالكامل. وبعد الحديث مع شمسا رشيد، تعد "الإقتصاد والأعمال" أن لا تبقى حكراً على الرجال، وأن تنصف النساء المتميزات أمثال شمسا رشيد.

أمضت شمسا رشيد عشرين عاماً من حياتها المهنية في الولايات المتحدة الأميركية متنقلة بين العديد من الشركات العالمية.

وهي تشغل اليوم منصب الرئيس التنفيذي لمؤسسة استثمار متخصصة أطلقت حديثاً في دبي تحت مسمى "فرصة"، وهي شركة متفرعة من شركة "دبي العالمية" وانشئت بشراكة ستراتيجية مع شركتي "إستثمار" Istithmar و"نخيل" Nakheel، وهي متخصصة في خدمة العملاء من النساء فقط. قابلتها "الاقتصاد والأعمال" ودار الحوار التالي:

■ **ما الهدف من وراء تأسيس "فرصة"؟**

□ أتى تأسيس الشركة بعد دراسة معمقة لحاجات السوق، حيث ظهرت الحاجة لوجود شركة مثل "فرصة" تركز بالكامل على استثمارات وأعمال المرأة. هناك ثروة هائلة بين أيدي سيدات المجتمع العربي عموماً والخليجي خصوصاً، وبما أن هؤلاء لم يتمكنوا من الإطلاع على الفرص المتاحة في السوق واستثمار أموالهن، إما لعدم توافر شبكة المعلومات أو اعتبار ثرواتهن غير كافية للاستثمار في المشاريع العملاقة. فقد جاءت "فرصة" نتيجة لحاجة سوق المال والأعمال، وهي مؤسسة تبغي الربح، وليست نتيجة حالة إجتماعية. ويتمركز عملها على ثلاثة محاور:

المحور الأول، أصحاب رؤوس الأموال أو المستثمرات، وهن صاحبات رؤوس الأموال، اللواتي لا يملكن الخبرة أو المعلومات الكافية لاستخدام هذه الأموال بشكل عملي ومربح وبالتالي يشكلن مصدر أموال صندوق "فرصة" الإستثماري.

المحور الثاني، سيدات الأعمال وأصحاب المشاريع: والمقصود هنا مشاريع كبيرة قابلة للتطور ويؤمل منها عائد مجز خلال فترة قصيرة ومحددة. وهي مشاريع تدخل فيها "فرصة" كمساهم بعد دراستها، وبالتالي تعيد تشكيلها وتضع لها رؤية وأهدافاً، تستطيع من خلالها رفع قيمة هذه الشركات خلال 3 أو 5 سنوات والحصول على أرباح على الاستثمارات الموظفة فيها.

ودخول "فرصة" كمستثمر في شركة ما، يعني أنها على قناعة بأن لهذه المؤسسة قابلية للنمو والتطور في المدى المنظور، ولكنها بحاجة إلى دعم مالي معين وإلى تطوير في أساليب الإدارة المالية والتجارية، حيث يأتي دور "فرصة" ليشمل التمويل والتدريب واستقدام الكفاءات الإدارية والفنية.

المحور الثالث، الإحتراف والمهنية: إن الكفاءات الموجودة في "فرصة" كبيرة جداً، فأعضاء مجلس الإدارة يشكلن رأس المال الأهم للشركة، فهن أصحاب معرفة كبيرة ويحملن خبراتهن المتراكمة على مدى سنوات. وكل هذه الخبرات ستوضع في خدمة العملاء. إضافة إلى الدور الذي ستلعبه المؤسسات المتخصصة والتي تتعاون معها "فرصة" INSEAD &Wharton School of Business في تطوير وتدريب مجموعات كبيرة من سيدات الأعمال.

■■

هدفنا التملّك في شركات قائمة وتأسيس شركات جديدة

■■

آليات العمل

■ **ما هي الآلية المتّبعة؟ هل نحن أمام شركة تبحث عن التملك في شركات قائمة والسيطرة عليها؟ أم ستقمن بتأسيس شركات جديدة؟**

□ "فرصة" مستعدة للقيام بالحالتين، فهناك العديد من الشركات التي يمكنها أن تكون أكثر نجاحاً، وبالتالي دخولنا كمستثمر رئيسي فيها – وهنا ليس بالضرورة سيطرتنا على الإدارة، ولكن يكفي أن نكون مؤثرين في القرارات – يكون كافياً لرفع قيمة هذه الشركة وزيادة ربحيتها عبر تطوير الأداء وتوسيع آفاق العمل، كما يمكن أن نقوم بإنشاء شركة ناجحة ونضع برنامجها ومستقبلها بكل احترافية وشفافية ونعرضها أمام مستثمرين كملف كامل يتضمن كيفية الدخول، مدة الدخول، عائد الإستثمار المتوقع وستراتيجية الخروج. وهنا أشدد على نقطة عائد الإستثمار المتوقع، بحيث تعمل "فرصة"

كصندوق استثمارات خاصة، وهذه الأموال تستثمر في أعمال فيها شيء من المخاطرة. وبالتالي ليست "فرصة" مصرفاً تجارياً تقرض الشركات مقابل فوائد، بل عائد الأموال المستثمرة يكون مرتبطاً بحسن الإدارة والتقييم الصحيح.

■ كيف تنوي "فرصة"، كشركة جديدة ومختلفة لجهة الشريحة التي تستهدفها، الوصول إلى مصادر المعلومات وصاحبات رؤوس الأموال والمستثمرات؟

□ "فرصة" هي، أولاً، شركة من شركات "دبي العالمية"، التي تعمل في أكثر من 100 بلد حول العالم، وكذلك نحن شركاء ستراتيجيون مع إثنتين من كبريات الشركات في دبي والمنطقة، هما "استثمار" و"نخيل"، وبالتالي لن نعاني من مشكلة المعلومات والعلاقات الستراتيجية.

■ ماذا تضيف هذه الشراكة الستراتيجية إلى "فرصة" غير تزويدها بالمعلومات والعلاقات؟

□ تشكل شركة "إستثمار"، كشركة إستثمار عملاقة، مدخلاً للكثير من الفرص الإستثمارية للمستثمرين في "فرصة"، حيث لنا الأفضلية في الدخول والمشاركة في استثمارات الشركة Co-investment capability ، والإستفادة من هامش الربح المحقق والسعر التفاضلي كشريك لـ "إستثمار"، وكذلك الأمر بالنسبة لـ "نخيل" و"دبي العالمية".

■ هل تتوجه فرصة للسيدات الإماراتيات فقط؟

□ على الإطلاق، تتوجه "فرصة" إلى جميع المقيمات في دولة الإمارات، على أمل أن نتجاوز الإمارات إلى المنطقة العربية ومن ثم إلى العالمية. هدفنا أن تصبح "فرصة" أكبر صندوق إستثماري مخصص للنساء في العالم. قد يعتقد البعض بأننا نبالغ بهذا ولكنني أقول بأنه ممكن وممكن جداً بالنظر إلى حاجات السوق على مستوى العالم وتراكم الثروات.

كما أن "فرصة"، كميزة ستراتيجية، قررت تخصيص المجموعة الأولى من المستثمرات اللواتي يساهمن في الصندوق بأولوية إطلاعهن على الفرص والمشاريع الإستثمارية قبل غيرهن من المساهمات "Premier investor" ، وبالتالي يكون لهن الأولوية في الإختيار والربح.

الدور الاجتماعي

■ تمّ تأسيس "فرصة" لخدمة قطاع كبير من سيدات الأعمال والمستثمرات، ولكن أين دور "فرصة" في الحقل الإجتماعي وأقصد هنا دورها في تطوير المجتمع؟

□ لا يجوز الخلط بين العمل الذي يبتغي الربح والأعمال الخيرية، لأن بذلك يتمّ التجني على النشاطين. وبما أن "فرصة" مؤسسة تعمل بقصد الربح، ونظراً لأهمية المؤسسات الإجتماعية، تمّ تأسيس "مؤسسة فرصة" التي تهدف إلى إستقطاب الراغبين في تقديم الدعم والمساعدة في تطوير دور المرأة القيادي في المجتمع، وتساهم "فرصة" في هذه المؤسسة بمبلغ 100 مليون درهم أقتطعت بالكامل. والمؤسسة ستعمل باستقلالية تامة تحت مظلة "فرصة". هذا المبلغ أقتطع لمرة واحدة وبالتالي تمويل هذه المؤسسة غير مرتبط بصندوق فرصة الإستثماري وبغض النظر عن أرباحه. وإلى ذلك، نستهدف إضافة 100 مليون أخرى إلى هذه المؤسسة عبر زيادة عدد الشركات الراعية من 12 حالياً إلى 75 شركة. أما الأنشطة المنوطة بهذه المؤسسة فهي متعددة مثل إطلاق برامج تدريبية ورفع درجات الوعي. وأنا أعد بشيء مميز سنقوم به ليسهم إسهاماً كبيراً في تطوير المجتمع ودور المرأة فيه.

المرأة الإماراتية

■ أمضيت نحو 20 عاماً من حياتك في الولايات المتحدة؟ ما رأيك بوضع المرأة الإماراتية اليوم؟

□ أظن أن المرأة الإماراتية قطعت مسافة طويلة عما كانت عليه عندما غادرت الإمارات. اليوم لا أرى أي مانع في أن تصبح المرأة الإماراتية أو الخليجية عموماً لاعباً أساسياً في عالم المال والأعمال كما المرأة الغربية. ونحن لسنا على مسافة بعيدة من تحقيق هذا الهدف.

المرأة الإماراتية قطعت شوطاً كبيراً ولا يزال أمامها الكثير

نتطلع إلى أن تُصبح "فرصة" أكبر صندوق استثماري مخصص للنساء في العالم

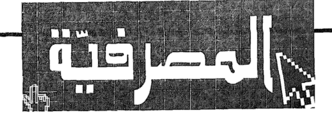
وأعتقد أن دولة الإمارات مباركة بوجود شخص رؤيوي مثل الشيخ محمد بن راشد على رأس الحكومة، قائد يعي قدرة ووعي وإمكانية المرأة الإماراتية بالمساهمة في اقتصاد الدولة وفي مجتمعها.

وأعتقد أن تأسيس "فرصة" اليوم في دبي، ما هو إلا نتيجة لهذه الرؤية ولانفتاح المجتمع على قبول شيء مشابه. كما أننا لسنا الشركة الوحيدة من نوعها في الدولة، وبالتالي المرأة الإماراتية قطعت شوطاً كبيراً ولا يزال أمامها الكثير. إن التحدي هو في إيجاد كوادر قيادية نسائية قادرة على قيادة الشركات وتبوؤ المناصب المفصلية والقيادية، وهنا الحاجة إلى خلق برنامج منهجي لتطوير القيادات ورفد السوق بهذا النوع من الكفاءات، عندها فقط تصبح المسألة مسألة وقت ولن تكون أكثر من عشر سنوات على أبعد تقدير.

■ هل تعتقدين بأن المرأة في العالم العربي لا تأخذ حقها من التقدير؟ ولماذا برأيك لم تنجح في احتلال المراكز القيادية في الحقلين العام والخاص؟

□ إن كل شيء في الحياة يحتاج إلى جذور، ولا يمكنك زرع بذرة في الأرض اليوم وتتوقع أن ترى زهرة في اليوم التالي!!! إن أي تغيير بنيوي يحتاج إلى وقت، وفي بعض الأحيان من الأفضل لهذا التغيير أن يأخذ وقته، لأنه إذا حصل بشكل سريع وغير مدروس يصبح من غير الممكن الموازنة بين الماضي والمستقبل وهنا يقع الخلل. ستصل المرأة العربية وتتبوأ مناصب قيادية في القطاع العام، ولكن الأمر يحتاج إلى وقت وإلى ظروف ملائمة وقبول من المجتمع.

أهم شيء تعلمته في الولايات المتحدة في عالم الأعمال أن المال يتكلم "Money talks" ، وبالتالي لا يهم إن كنت رجلاً أو امرأة، أبيض أو أسود المهم أن تكون قادراً على الإنجاز، لقد نجحوا من خلال وضع الشخص المناسب في المكان المناسب، وأعني بالشخص المناسب، الشخص صاحب الدراسة الأكاديمية المناسبة والخبرة اللازمة وكذلك القادر على إنجاز أعماله بكفاءة وتميز وفي الوقت المناسب. إذا إستطعنا إستقطاب أو تطبيق هذه المنهجية في هذا الجزء من العالم سينعكس ذلك فوراً على أعمالنا ومجتمعاتنا. المرأة الإماراتية ستصل بالتأكيد إلى أخذ دورها في عالم الأعمال، وطبعاً ليس عبر الصراخ واللطم بل بالجهد والتعب والدراسة والتطور، فلن يُقدم لهن شيء مجاناً بل نتيجة عمل دؤوب ومحترف. ■



رأي

الهاتف الجوّال كوسيلة دفع

يتزايد استخدام الهاتف الجوّال كوسيلة دفع، بدلاً من النقد وحتى بدلاً من بطاقات الائتمان، في عدد متنام من البلدان، حيث يتوقّع أن تنمو المدفوعات عبر الهاتف الجوّال من نحو 3,2 مليارات دولار العام 2003 إلى أكثر من 37 ملياراً العام 2008. وتعتبر هذه الظاهرة الأكثر انتشاراً في آسيا، لاسيما في اليابان، حيث تظهر بوضوح احتمالات ومجالات نمو عمليات الدفع عبر الهاتف الجوّال. وتكمن الجاذبية الرئيسية للهواتف الجوّالة كوسيلة للدفع في أنها أكثر انتشاراً من بطاقات الائتمان ومن الحسابات المصرفية.

وهناك إيجابيات عدة أخرى للهاتف الجوّال أهمها أنه أكثر "ذكاء" من "البطاقات الذكية". فإنّ شاشة الهاتف تسمح بالاطلاع على معلومات عدة مثل الرصيد وحركة حساب المستخدم، كما يمكن استعمال الهاتف لإدخال المعلومات وإرسال أوامر بالدفع أو التحويل أو غيرها أو تعبئة الحساب من الحساب المصرفي الأساسي. كذلك يمكن إبطاله وتوقيفه عن بعد ما يجعله أكثر أماناً من مختلف البطاقات وقنوات الدفع الأخرى. من جهة أخرى، فإنّ الدفع عبر الهاتف الجوّال يعتبر أسرع بكثير من الدفع عبر البطاقات، حيث لا يستغرق تنفيذ عملية الدفع أكثر من ثانية، في حين يتطلب الدفع عبر البطاقات تمرير البطاقة على آلة خاصة وانتظار القبول من المصرف ثمّ توقيع العميل على الإيصال بالعملية.

بالنسبة للبائع والمصرف، يسهم الدفع عبر الهاتف الجوّال في تقليص التداول بالنقد الذي تتزايد كلفة التعامل به يوماً بعد يوم. وفي الواقع، من المنتظر أن يحل الهاتف الجوّال مكان النقد في المدى المنظور بسرعة أكبر من حلوله مكان وسائل الدفع الأخرى، لاسيما البطاقات. هذا ما بدأ يتأكد في اليابان حيث كان التعامل بالنقد حتى وقت قريب وسيلة الدفع الأكثر انتشاراً، ثمّ بدأ يستبدل مباشرة بالدفع عبر الجوّال من دون المرور بمرحلة الدفع عبر البطاقات. وما يرجح ذلك، في مرحلة أولى على الأقل، حرص المصارف والشركات التي تصدر بطاقات الائتمان الحفاظ على سيطرتها على وسائل وقنوات الدفع وبالتالي استيعاب الهاتف الجوّال كوسيلة دفع معتمدة عبر المصارف، كما حدث بالنسبة لتقنية الدفع عبر الإنترنت قبل بضع سنوات.

خاص ... خاص ... خاص

المصارف اللبنانية تتريث في برامج الرسملة

لا تزال بعض المصارف اللبنانية تتريث في إطلاق برامج ترسملية تمكّنها من مواكبة متطلبات "بازل 2"، وذلك بانتظار حصول تبدل في الأوضاع الداخلية اللبنانية.

وعلى الرغم من الزيادة الملحوظة التي سجلتها الأموال الخاصة لدى المصارف اللبنانية في نهاية العام 2006، فإنّ عدداً من المصارف كان يعتزم الإقدام على تعزيز رساميله خلال النصف الثاني من العام الماضي، إلاّ أنّ الظروف التي أعقبت حرب يوليو حملت هذه المصارف على إرجاء خطواتها سعياً وراء التقاط فرص التوقيت المناسب.

ويُذكر أنّ هذه المصارف كانت تتجه لتعزيز أموالها الخاصة إما عن طريق زيادة في الرساميل أو عن طريق إصدار سندات تفضيلية.

بنك إسلامي استثماري كويتي لبناني

حصلت مجموعتان كويتية ولبنانية على موافقة مبدئية من مصرف لبنان على تأسيس بنك إسلامي استثماري في لبنان.

ومن المتوقع أن يبدأ البنك عمله أواخر هذا العام برأس مال 100 مليون دولار، وفقاً لما نصّ عليه القانون، على أن يكون المركز الرئيسي في منطقة وسط بيروت "سوليدير".

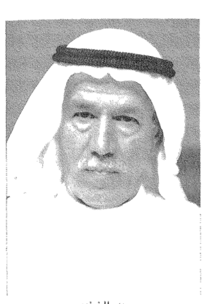
وتمثل الجانب الكويتي مجموعة الكويت IG وهي شركة Investors Group التي تملك شركات عدة؛ وأما الجانب اللبناني فيتمثل بـ مجموعة حايك.

المحتويات

بيت التمويل الكويتي نحو العالمية

الكويت–عاصم البعيني

يقف "بيت التمويل الكويتي" على أبواب مرحلة جديدة يسعى من خلالها إلى فرض نفسه لاعباً أساسياً في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية، ودخول أسواق جديدة تشكّل بوابة عبور نحو العالمية. ويستند "بيتك" إلى قاعدة مالية متينة عكستها نتائجه المميزة خلال العام الماضي وما رافقها من تصنيف ائتماني مرتفع. ويهدف من خلال خطته التوسعية إلى الاستفادة من النمو الذي تشهده الصناعة المالية الإسلامية مقارنة بالتقليدية، من خلال توظيف خبرة طويلة اكتسبها على مدى 27 عاماً، إضافة إلى دوره الريادي في طرح العديد من الأدوات المالية والاستثمارية المبتكرة. وجديد "بيتك" قيادته كونسورتيوم لشراء حصة في بنك ماليزي وتحويله إلى أكبر مصرف إسلامي في العالم.


بدر الخيزيم

يعتبر "بيت التمويل الكويتي" أحد كبار صنّاع السوق المصرفية في الكويت وأحد أبرز المؤثرين في أدائها، وذلك استناداً إلى حجم خدماته التي تصل إلى 80 خدمة ومنتجاً في مختلف المجالات الاستثمارية، وإلى مستوى أدائه الذي ارتقى إلى مصاف المؤسسات المالية العالمية الكبرى. وبات لـ"بيت التمويل الكويتي"، بعد 27 عاماً من الخبرة، دور ريادي في المعاملات المالية الإسلامية، من خلال شبكة فروع واسعة الانتشار. فزادت حصته من سوق البطاقات المصرفية عن 35 في المئة، واستقطب ودائع يزيد حجمها على 25 في المئة من إجمالي الودائع لدى البنوك الكويتية. كما يتبوأ مركز الصدارة في تمويل المستهلك وفي تمويل العقار، حيث وفّر بخدماته العقار المناسب لنحو 20 ألف أسرة كويتية على مدى ربع قرن، إضافة إلى مجموعة من الخدمات التجارية في مجال السيارات والأثاث والأجهزة الإلكترونية والكهربائية، حيث بات يستقطب نحو 5 آلاف تاجر ومورد.

نتائج مالية مميزة

استمر "بيت التمويل الكويتي" في تحقيق أداء مالي قوي خلال العام 2006، حيث بلغت أرباحه الصافية نحو 343,7 مليون دينار كويتي، بزيادة نسبتها نحو 40 في المئة عن العام السابق، منها أرباح للمودعين المستثمرين قدرها 176,4 مليون دينار. وترافقت هذه النتائج مع موافقة البنك المركزي الكويتي على زيادة رأس مال البنك بنسبة 25 في المئة بسعر 100 فلس للسهم وعلاوة إصدار 900 فلس.

وبلغ صافي أرباح المساهمين نحو 162 مليون دينار كويتي، ليرتفع معدل العائد على رأس المال إلى 132 في المئة. وأوصى مجلس الإدارة بمنح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة 57 في المئة مقارنة بنسبة 55 في المئة للعام السابق، وأسهم منحة بنسبة 15 في المئة مقارنة بنسبة 12 في المئة، وذلك بعد موافقة الجمعية العمومية والجهات المختصة. وارتفع حجم الأصول في الميزانية إلى نحو 6,314 مليارات دينار، بزيادة 35 في المئة عن العام 2005. وارتفع حجم الودائع إلى 3,730 مليارات دينار بزيادة قدرها 541 مليوناً ونسبتها 17 في المئة عن العام السابق. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 702,5 مليون دينار، بزيادة 102 مليون دينار (17 في المئة) عن العام السابق.

عوامل النجاح

يقول رئيس مجلس إدارة البنك بدر عبد المحسن المخيزيم إن هذه النتائج تشكّل امتداداً للنجاحات المميزة التي حققها البنك

تركيا وماليزيا بوابتا العبور إلى أوروبا وشرق آسيا

خلال السنوات السابقة، والتي ساهم فيها عوامل عدة أبرزها: فهم "بيتك" لطبيعة الأسواق والقطاعات الاقتصادية التي يعمل فيها، وسياسته المتبعة في تنويع الأصول التي يستثمر فيها والتي تتركز على الاستثمارات النوعية ذات القيمة المتزايدة والعائد المرتفع والتي تترافق مع دراسة للمخاطر وسبل الحد منها. وتعكس هذه النتائج نجاح استراتيجية العمل التي اعتمدها البنك وعمق رؤيته.

ويضيف أن البنك حقق خلال العام 2006 إنجازات كبيرة ساهمت في تكريس ريادته في صناعة الصيرفة الإسلامية وتعزيز تواجده في الأسواق الدولية مع قدرة متميزة على تلبية متطلبات الشرائح المختلفة، من خلال توفير المنتجات والخدمات المالية والاستثمارية المتنوعة، وهو ما عكسه رفع وكالات التصنيف الدولية تصنيفها الائتماني للبنك تقديراً لمركزه المالي، وللنمو المحقق وللتقدم المستمر والابتكار في المنتجات وتوفير الخدمات الالكترونية المتطورة. وقد حصل البنك على جائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم من مجلة "ذي بانكرز" (The Bankers)، وفاز للعام الثالث على التوالي بجائزة أفضل بنك من مجلة "يوروماني" (Euromoney).

التوسّع الخارجي

مهّد النجاح الذي حققه البنك في السوق الكويتية والخبرة الطويلة التي اكتسبها، إلى اعتماد استراتيجية طموحة للتوسّع نحو الأسواق الواعدة. واللافت أن البنك اعتمد قبل سنوات خطة تهدف لانتشاره في أسواق

محددة تشكل بوابة عبور نحو أسواق جديدة. وكانت الترجمة العملية لهذا التوجه من خلال دخول سوق ماليزيا وتأسيس "بيتك – ماليزيا"، كخطوة للتوسع نحو الأسواق الآسيوية، كما دخل السوق التركية وأسس "بيتك– تركيا" كمدخل إلى الأسواق الأوروبية. ويبدو جلياً خلال هذه المرحلة أن "بيت التمويل الكويتي" وضع خطته هذه على نار حامية، وقد كشف **المخيزيم** أن البنك في صدد دراسة عدد من الأسواق الجديدة، منها إندونيسيا، أذربيجان، الهند، اليابان والمغرب، تمهيداً لدخولها.

في ماليزيا وتركيا

تشهد أسواق آسيا نمواً كبيراً في التعاملات المالية الإسلامية، وشكّل هذا الواقع حافزاً لدى "بيت التمويل الكويتي" للاتخاذ من ماليزيا مركزاً للتوسّع نحو الأسواق الأخرى حيث وافقت حكومتها على تأسيس مصرف إسلامي يملكه "بيت التمويل الكويتي" بالكامل برأس مال 100 مليون دولار، ويطمح البنك إلى جعل المصرف الجديد جسراً تجارياً بين الأسواق الخليجية من جهة، والسوق الماليزية ودول جنوب شرق آسيا من جهة أخرى. وفي إطار سعيه للاستفادة من النمو الكبير في هذه الأسواق، أعلن "بيتك" عن قيادته كونسورتيوم لشراء حصة في شركة رشيد حسين، وهي الشركة الأم لبنك أر أتش بي (RHB) رابع أكبر بنك ماليزي، حيث بلغ حجم هذه الصفقة، التي تمت مع شركة



محمد سليمان العمر

أوتاما المصرفية الماليزية، نحو 3,43 مليارات دولار. ويهدف "بيتك" إلى تحويل بنك آر أتش بي إلى أكبر مصرف أسلامي في العالم، بعد استثمار مبلغ كبير في إعادة هيكلته.

وكانت عمليات "بيت التمويل الكويتي" في ماليزيا شهدت توسعاً العام الماضي، حيث تمّ تنظيم أول صفقة إجارة إسلامية، بالتعاون مع "بيت التمويل الكويتي – ماليزيا"، لتمويل شراء 6 طائرات لصالح شركة طيران آسيا بقيمة 230 مليون دولار، كما تمّ بيع حصة "بيتك" في صندوق الربان لتمويل السفن والذي نتج عنه تحقيق معدل عائد داخلي بلغ نحو 42 في المئة لصالح مساهمي ومودعي "بيتك". إلى ذلك أنجز "بيتك" بصفته مديراً لصندوق بيتك للعقارات الآسيوية بيع الوحدات السكنية كافة في برج بافيليون الذي يضم 205 وحدات سكنية، فيما يُجري مفاوضات لبيع البرج الثاني.

ويملك "بيت التمويل الكويتي" نسبة 65 في المئة من "بيتك – تركيا" الذي يعود تأسيسه إلى العام 1989. وقد كرّس "بيتك – تركيا" تواجده في بلاد الأناضول كمؤسسة مصرفية إسلامية عريقة، حيث رفع عدد فروعه من 26 إلى 80 فرعاً داخل تركيا، وافتتح فرعاً في مملكة البحرين ومكتباً تمثيلياً في ألمانيا. وقفزت موجودات "بيتك – تركيا" من 450 مليون دولار إلى 2 مليار دولار. وإلى ذلك، ساهم "بيتك – تركيا" في تأسيس العديد من الشركات، كشركة كورفز، وهي مشروع مشترك مع شركة أملاك الإماراتية لتمويل شراء العقارات وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويتطلع "بيت التمويل الكويتي" من خلال فرعه في تركيا إلى دخول الأسواق الأوروبية، حيث من المتوقع أن يلعب دور بوابة العبور إلى هذه الأسواق بعد انضمام تركيا إلى السوق الأوروبية. ووفقاً لتصنيف أصدرته وكالة فيتش، حصل "بيتك–تركيا" على درجة التصنيف (BB)، التي تعادل سقف التصنيف للدولة، وهو أفضل تصنيف بين البنوك التركية، كما حقق البنك نمواً في مجموع أصوله بنسبة 45 في المئة، وارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 17 في المئة، وصافي الأرباح بنسبة 386 في المئة.

إلى ذلك، أبرم "بيت التمويل الكويتي– تركيا" صفقة مرابحة بقيمة 200 مليون دولار (مدتها سنتان)، حيث ارتفع حجم الاكتتاب بنسبة 165 في المئة عن المبلغ الأساسي. وتعدّ هذه الصفقة أول صفقة مرابحة لبنك إسلامي في تركيا تتم بهذا الشكل من حيث عدد البنوك المشاركة أو حجم الأموال المستقطبة، وهي تهدف إلى تنفيذ عدد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدعم الاقتصاد التركي ودفع عجلة النمو.

ويوضح رئيس مجلس إدارة "بيتك – تركيا" **محمد سليمان العمر** أن البنك استقطب في هذه الصفقة، التي قام بترتيبها بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وبنك الخليج الدولي و"ستاندرد تشارترد بنك"، 32 بنكاً ومؤسسة مالية أوروبية وشرق أوسطية وخليجية، ووصل حجم الاكتتاب إلى 265 مليون دولار، بينما كان المطلوب في البداية 100 مليون دولار، وتمّ رفع المبلغ إلى 200 مليون لمواجهة الطلب الكبير على الاكتتاب.

أفضل تصنيف لمؤسسة مالية إسلامية

ستاندرد أند بورز S&P	كابيتال انتليجنس (Capital Intelligence)	موديز Moody's	فيتش (Fitch Ratings)
A-	A	Aa3	A

توزيعات "بيتك" في العام 2006

البيان	النسبة (%)
توزيعات نقدية على المساهمين	57
أسهم منحة	15
الودائع الاستثمارية المطلقة المستمرة	8.458
حساب التوفير الاستثماري الممتاز	5.639
حساب التوفير الاستثماري بالدولار	5.5
حساب التوفير الاستثماري بالجنيه الاسترليني	4.500
حساب التوفير الاستثماري بالدولار	5.5
حساب التوفير الاستثماري–شباب الديرة	3.759
حساب التوفير الاستثماري–البراعم	3.759

محمد سليمان العمر مديراً عاماً

أصدر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت التمويل الكويتي" بدر عبد المحسن المخيزيم قراراً قضى بتعيين محمد سليمان العمر مديراً عاماً للبنك. وجاءت هذه الخطوة في سياق السياسة الهادفة إلى إفساح المجال أمام كوادر البنك ومنحهم دوراً أكبر في مواكبة النجاح والتطورات المهمة التي يشهدها "بيتك" على الصعيدين الدولي والمحلي. ويتمتع العمر بخبرة طويلة في مجال العمل المصرفي تمتد لنحو 15 عاماً، ويحمل إجازة في الاقتصاد التجاري من "شابمان يونيفرستي" الأميركية منذ العام 1986.

وكان العمر يشغل – قبل تعيينه في المنصب الجديد –، منصب نائب المدير العام في "بيت التمويل الكويتي"، منذ شهر أغسطس 2005، وشغل قبل ذلك منصب مساعد المدير العام لقطاع الاستثمار لمدة 6 سنوات حيث ساهم بدور كبير في تحقيق نقلة نوعية في هذا القطاع. وشغل حتى وقت قريب منصب رئيس مجلس إدارة شركة المثنى للاستثمار.

ويرأس العمر حالياً مجلس إدارة "بيتك – تركيا"، منذ العام 2000 واستطاع أن يقود البنك في أصعب الظروف التي مر بها الاقتصاد التركي حيث وضع خطة عمل لتطوير الإدارة وإتباع سياسة ائتمانية صارمة مع تحسين إدارة الأصول والتركيز على تنويع أدوات التعامل بالدولار واليورو، كما أشرف على تنفيذ خطة توسع محلي ودولي للبنك، حيث ارتفع عدد فروعه من 26 إلى 80 فرعاً داخل تركيا، وافتتح فرعاً في مملكة البحرين ومكتباً تمثيلياً في ألمانيا، وقفزت موجوداته من 450 مليون دولار إلى 2 مليار دولار.

كما يشغل العمر منصب عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة التدقيق في "بيتك – البحرين". وشارك في تأسيس مركز إدارة السيولة في البحرين (LMC)، ويشغل فيه منصب عضو مجلس إدارة ورئيس اللجنة التنفيذية، كما انه عضو في مجلس إدارة شركة أملاك للتمويل والإجارة في الإمارات.

السوق المحلية

إلى جانب الدور الريادي الذي يلعبه "بيت التمويل الكويتي" كمؤسسة مصرفية عملاقة تطرق باب العالمية، استمرت السوق الكويتية في صدارة اهتمامات البنك، خصوصاً أن جزءاً مهماً من الإيرادات التي يحققها ناتجة عن تواجده في الكويت. وقد وقّع البنك مؤخراً عقداً بـ 4 ملايين دينار كويتي لإنشاء وتجديد 12 فرعاً مصرفياً خلال 17 شهراً، وتهدف هذه الخطوة إلى تطوير وتحديث بعض الفروع بما يراعي متطلبات العملاء واحتياجاتهم، واستكمل البنك خطته الهادفة إلى تعزيز تواجده في السوق الكويتية، فرفع عدد فروعه إلى 42 فرعاً بعد افتتاح 7 فروع جديدة في مناطق مختلفة، كما تمّ نقل 3 فروع إلى مواقع جديدة. وترافق ذلك مع تقديم خدمات جديدة عبر موقع "بيتك" على الإنترنت كطريقة فريدة لدفع الرواتب لعملاء الشركات، كما أبرم عقداً مع مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية لتدشين نظام السداد الإلكتروني، وهو نظام يتم تطبيقه للمرة الأولى في تاريخ المؤسسة. كما تمّ تنفيذ برامج للعديد من الشرائح مثل برنامج "السندس" للسيدات، و"الربان" للرجال، وبرنامج "التميز" الذي تم تخصيصه للرجال والنساء في آن واحد، كما تمّ تقديم برنامج "الأولوية" بحلته الجديدة للعملاء من أصحاب المداخيل المرتفعة.

الاستثمار في الطيران

يعدّ قطاع الطيران من القطاعات الاقتصادية الواعدة، إذ يشهد نمواً ملفتاً، ويقدر أن يصل حجم الاستثمارات العالمية في القطاع، خلال العقدين المقبلين، إلى نحو 2600 مليار دولار، بينها شراء نحو 28 ألف طائرة، منها 1200 طائرة في منطقة الخليج وحدها. ويترافق هذا النمو مع ظاهرة انحسار دور شركات الطيران الوطنية لصالح شركات الطيران الخاصة.

ويستحوذ قطاع الطيران على نسبة مهمة من استثمارات "بيت التمويل الكويتي"، وفي هذا السياق يقول المدير العام في "بيت التمويل الكويتي" محمد سليمان العمر إن استثمارات البنك في الأنشطة المرتبطة بصناعة الطيران تقدر بما يزيد على مليار دولار، وهي تتخذ أشكالاً استثمارية مختلفة، بينها تأسيس شركات مستقلة تعمل في مجال تمويل شراء وتأجير الطائرات، ومنها شركة الأفكو التي تملك 19 طائرة، أو تأسيس صناديق استثمارية كصندوق "مالك" الذي يملك حالياً 15 طائرة تجارية، أو عبر تمويل العديد من شركات الطيران العالمية والإقليمية لشراء طائرات جديدة. "فالطائرة، يقول العمر، سلعة اقتصادية استراتيجية تمثل أصلاً يمكن تحويله إلى صكوك، وتدر عائداً مجزياً عند التأجير".

التصنيفات الائتمانية

وعلى صعيد التصنيفات الائتمانية التي حاز عليها "بيت التمويل الكويتي"، رفعت وكالة "موديز" درجة تصنيف الودائع طويلة الأجل بالعملات الأجنبية درجتين خلال العام الماضي لتصل إلى درجة (A3) كمؤشر قوي جديد على المتانة والملاءة المالية للبنك، وعلى نجاح سياسة تعزيز جودة الأصول. كما أكدت وكالة "فيتش" على التصنيفات المميزة للبنك، حيث حصل على درجة(A) في ما يتعلق بمخاطر الإصدار، و(F1) للمدى القصير، و(C) للتصنيف الفردي، وترى وكالة فيتش أن "بيت التمويل الكويتي" حصل على هذه التصنيفات في ظل تمتعه بالدعم الحكومي متى دعت الحاجة إلى ذلك، واستندت الوكالة في تصنيفاتها إلى مركز "بيت التمويل الكويتي" ودوره في الصناعة المالية الإسلامية على صعيد القطاع المصرفي في الكويت، وإلى البنية الهيكلية للمساهمين، إضافة إلى قدرة السلطات الكويتية في المحافظة على الثقة بالنظام المصرفي الكويتي، في حين ذكرت وكالة "موديز" أن "بيتك" يهدف إلى تحقيق رؤيته المتمثلة في "أن يصبح مصرفاً إسلامياً عالمياً"، بالاستفادة من موقعه الراهن في الكويت، وتعزيز حصته السوقية، مشيرة إلى خطط البنك لطرح منتجات وخدمات جديدة في مجال الأعمال المصرفية للأفراد والأعمال المصرفية الخاصة وذلك من خلال شبكة الإنترنت وقنوات تقديم الخدمة من خلال الهاتف.

تمويل الشركات

يلعب "بيت التمويل الكويتي" دوراً مهماً في مجال تمويل الشركات، حيث شارك في قيادة ترتيب أكبر صفقة مالية إسلامية في العام 2006 بقيمة 1,2 مليار دولار لصالح شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)، وذلك وفقاً لنظام المرابحة، وشارك في هذه الصفقة 28 بنكاً عالمياً من الشرق الأوسط وآسيا وأوروبا. كما أصدر "بيت التمويل الكويتي" صكوك مشاركة بمبلغ 100 مليون دولار لصالح شركة الصناعات الوطنية لمواد البناء في الكويت (وذلك لمدة 5 سنوات)، بالمشاركة مع مركز إدارة السيولة المالية في البحرين وبنك الخليج الدولي وبنك ستاندرد، وحقق الإصدار نتائج لافتة، إذ فاقت نسبة الاكتتاب عن 200 في المئة من مبلغ الإصدار الأصلي، وذلك بمشاركة أكثر من 15 جهة مالية عالمية. ■

توسع المصارف اللبنانية

اهتمام متزايد بأسواق سورية والجزائر والعراق والسودان واليمن

بيروت – علي زين الدين

تولي المصارف اللبنانية اهتماماً إضافياً بتنمية انتشارها الخارجي وخصوصاً الإقليمي، مدفوعة بضيق السوق المحلية وتراجع وتيرة الأعمال والاستثمارات من جهة، وتنافسها لاكتساب حصص سوقية جديدة ومواكبة الفرص المعروضة في الأسواق العربية من جهة مقابلة.

ويتجه العديد من المصارف اللبنانية الكبرى وبعض المصارف المتوسطة الحجم، إلى تسريع تنفيذ خططه لإرساء وجود مباشر في دول إقليمية جديدة، أو قديمة من خلال وجودها السابق من ناحية طبيعته أو حجم أعماله وخدماته.

ويبدو، أن الأوضاع السائدة في لبنان بعد حرب يوليو خلال الصيف الماضي، وتصاعد التشنجات السياسية الداخلية، وما فرضته التطورات المرافقة من تراجع في النمو الاقتصادي، شكلت حافزاً إضافياً لدفع خطط الانتشار الخارجي إلى صدارة الاهتمام والمتابعة.

وفي معلومات تعززها تحركات ميدانية، أن عشرة مصارف لبنانية على الأقل ستحقق، خلال أشهر، وجوداً مباشراً في أسواق سورية والجزائر والعراق (منطقة كردستان) والسودان، واليمن، فيما لم تنضج المعالم الكاملة لخطط موازية لدخول قطر وليبيا، حيث يملك أحد المصارف ميزات تنافسية عالية لتحقيق أول وجود مصرفي لبناني مباشر في هاتين السوقين.

وبحسب المعلومات، فإن شبكة الانتشار المصرفي اللبناني في سورية التي تضم حالياً بنوك "لبنان والمهجر"، "عوده"، "بيبلوس" و"بيمو" مرشحة للتوسع بقوة خلال الأشهر المقبلة، مع انطلاق وحدات مصرفية جديدة تحقق وجوداً لبنوك "الاعتماد اللبناني"، "بيروت"، "اللبناني للتجارة"، "فرست ناشيونال بنك" و"اللبناني الفرنسي".

وتحتل الجزائر الموقع الثاني المستهدف للانتشار الخارجي بعدما أرسى كل من



حصار داخلي وإنطلاق خارجي

"فرنسبنك" و"اللبناني الكندي" وجوداً مباشراً هناك خلال العام الماضي. ولائحة المرشحين الجدد لدخول هذه السوق تضم أربعة بنوك كبيرة على الأقل، منها من قطع شوطاً جيداً ينتظر أن تظهر ثماره قريباً، وفي هذه اللائحة: "لبنان والمهجر"، "بيبلوس" و"عوده"، مع تسجيل اهتمام بالسوق من قبل كل من "البحر المتوسط" و"اللبناني الفرنسي".

وإلى جانب سورية والجزائر، تستطلع مصارف لبنانية جديدة إمكانية الدخول إلى السوق المصرية بعدما حقق بنكا "لبنان والمهجر" و"عوده" وجوداً مباشراً فيها خلال العام الماضي.

وينطبق الأمر ذاته على السوق الأردنية التي دخلها المصرفان بعد سنوات على دخول بنك "سوسيته جنرال". وثمة مؤشرات بأن مصرفاً لبنانياً كبيراً وآخر متوسط الحجم مرشحان لدخول هذه السوق من خلال استثمار ما يملكانه من شبكة أعمال وعلاقات. مع الإشارة إلى أن السلطات النقدية الأردنية (البنك المركزي) تتشدد في منح رخص جديدة، لكنها لا تمانع بحيازة أحد البنوك العاملة أو الدخول في شراكات ستراتيجية.

وتشكل السوق العراقية محط اهتمام متواصل لدى المصارف اللبنانية التي اندفعت بقوة في السنوات الماضية لإرساء وجود في هذه السوق، ثم أعادت النظر في مخططاتها في ضوء استمرار تدهور الأوضاع الأمنية. لكن مع صعود موقع أربيل (كردستان) الاقتصادي وتحول الكثير من عمليات العراق التجارية والمالية إليه، اندفعت المصارف مجدداً وحقق مصرفا "عوده" و"انتركونتيننتال بنك" وجوداً مباشراً من خلال وحدة مصرفية كاملة ومكتب تمثيل أشبه بفرع كامل. وتعمل حالياً ثلاثة مصارف جديدة على الأقل لفتح فروع أو مكاتب في أربيل.

أما الشغف المصرفي اللبناني الدائم بدخول أسواق دول مجلس التعاون الخليجي فدونه عقبات موضوعية وقانونية

أهمها المستوى المتقدم للمصارف الخليجية وقدرتها التنافسية العالية في حيازة الحصة العظيمة من الأسواق، والتشدد وإن بمستويات متباينة في السماح بدخول مصارف وافدة، إضافة إلى التصنيفات السيادية العالية للدول والمؤسسات الخليجية، فيما يحكم التصنيف السيادي اللبناني إظهار تصنيف المصارف بأقل من واقعه الحقيقي.

ورغم صعوبة تحقيق اختراقات نوعية جديدة في الأسواق الخليجية، فإن الفرصة متاحة أمام "البنك اللبناني للتجارة" لتنمية وجوده في الإمارات (4 فروع تابعة للبنك اللبناني للتجارة في فرنسا) وتحويله إلى وحدة مستقلة. كما يملك البنك ذاته فرصة كبيرة لإرساء وجود مباشر في قطر بعدما تملك المجلس الأعلى للاقتصاد والاستثمار في الدوحة كامل أسهم البنك في نهاية العام الماضي. كما تبقى الفرصة قائمة أمام إنشاء مكاتب تمثيل جديدة من خلال المراكز المالية الناشطة في دبي والدوحة والمنامة.

وعلى خط مواز، يملك بنك "الاعتماد اللبناني" مزايا تنافسية خاصة لتحقيق وجود مباشر في البحرين، كما يواصل خطته لإنجاز وجود مباشر في اليمن إضافة إلى خطته لإطلاق مصرفه التابع في سورية هذا العام.

وتملك المصارف اللبنانية عموماً خريطة انتشار نوعية في المحيط الإقليمي والخارجي. وحتى نهاية العام الماضي بلغ عدد المصارف اللبنانية المالكة لوجود خارجي 18 مصرفاً لديها 20 مصرفاً تابعاً و61 فرعاً (بما فيه فروع المناطق الحرة) و8 مكاتب تمثيل و8 وحدات مصرفية دولية (أوفشور).

يُذكر أن لائحة البنك المركزي للمصارف العاملة في لبنان تضم 63 مصرفاً غالبيتها مصارف تجارية، وفيها 9 مصارف أعمال للتمويل المتوسط والطويل الأجل و4 مصارف إسلامية. ولهذه المصارف 830 فرعاً في أنحاء لبنان أي ما نسبته فرعان لكل 10 آلاف نسمة، وهي نسبة مرتفعة تعكس التشبع المصرفي الداخلي. وتضاهي مثيلاتها في البلدان المتطورة.

وتحوز المصارف العاملة على موجودات إجمالية تبلغ 76 مليار دولار (في نهاية العام الماضي) أي ما يماثل 3,5 أضعاف الناتج المحلي، فيما تبلغ ودائعها الإجمالية (بما فيها الائتمانية) نحو 65 مليار دولار. أما مجموع رساميلها فيبلغ نحو 6 مليارات دولار. ■

فرع في سلطنة عُمان

بنك بيروت يدخل الخليج من بوابة مسقط



من اليمين: حمود بن سنجور الزدجالي، السفير عفيف أيوب وسليم صفير يقصون الشريط وبدا خلفهم من اليمين: أديب ميلات، أنور الخليل وريمي زمبركجي

افتتح بنك بيروت رسمياً في 10 فبراير الماضي أول فرع له في مسقط (سلطنة عُمان)، وهو الأول له في الخليج العربي، ومرخص له بمزاولة مختلف النشاطات المصرفية.

وتكتسب هذه الخطوة من جانب بنك بيروت أهمية خاصة من حيث توقيتها من جهة، ومن حيث فرادتها إلى حدٍّ بعيد من جهة ثانية. فالتواجد المصرفي اللبناني الحديث في بلدان الخليج يتخذ صيغاً أخرى لغاية الآن، وهو إمّا على شكل مكاتب تمثيل (بنك بيروت وبنك عوده وبنك بيبلوس في الإمارات) وإمّا على شكل شركات مالية (بنك عوده في السعودية). وبالطبع يستثنى من ذلك فروع بنك لبنان والمهجر والبنك اللبناني للتجارة في الإمارات التي تأسست خلال سبعينات وثمانينات القرن الماضي؛ وهي كانت تابعة – وبعضها لا يزال – لبنوك في باريس وتابعة للبنكين المذكورين. ويشار كذلك إلى أنه سبق لبنك لبنان والمهجر أن افتتح فرعاً في مسقط منذ ثمانينات القرن الماضي لكنه أقفل قبل نحو العامين.

من هنا، وعلى الرغم من هذه الاستثناءات، فإنّ خطوة بنك بيروت باتجاه العاصمة العُمانية تعتبر خطوة جريئة وتنطوي على دلالات عدة. فماذا تعني هذه الخطوة، ولماذا تالياً تمّ اختيار مسقط بالذات؟

المكان والزمان

مما لا شك فيه أنّ خطوة افتتاح الفرع التي استغرقت دراستها نحو العام تقريباً تأتي في سياق عدد من الاعتبارات في ضوء الستراتيجية الهادفة التي يعتمدها بنك بيروت حالياً بقيادة رئيس مجلس الإدارة المدير العام **سليم صفير**. ويمكن تحديد هذه الاعتبارات في الآتي:

أولاً: مضي المصارف اللبنانية الأساسية وبينها بنك بيروت، في التوسّع خارج لبنان

تحت وطأة ضيق السوق المحلية المحكومة بأوضاع سياسية غير مستقرة، سعياً إلى تنويع الأسواق وتالياً تنويع مصادر الربحية.

ثانياً: الحرص على الاقتراب أكثر من السوق الخليجية وعلى نحو مباشر، وهي سوق تتسم بالسيولة الفائضة الناتجة من ارتفاع أسعار النفط، وتتسم بالتالي بوفرة وتنوّع فرص الأعمال والمشاريع المختلفة. ومثل هذا التواجد وعلى شكل فرع تجاري في عاصمة خليجية، يساعد بنك بيروت للتعرّف على الفرص المتاحة بصورة أكثر جدوى، والتعريف بصورة أفضل بإمكاناته ونوعية ومستوى خدماته.

لماذا مسقط؟

ولعل اختيار مسقط من دون سواها – إذا صح أنّ ثمة خيارات أخرى متاحة حالياً على الأقل – يرتكز على اعتبارات عدة لعلّ أبرزها الآتي:

أولاً: طبيعة القطاع المصرفي العُماني الذي يمتلك أحجاماً متوسطة نسبياً بحيث لا يكون بنك بيروت "نقطة صغيرة في سوق كبيرة" كما يعبّر عن ذلك رئيس مجلس الإدارة المدير العام **سليم صفير** مشيراً إلى ما أسماه بـ"عناصر الشبه ما بين بيروت ومسقط".

ثانياً: الإفادة من كونه المصرف اللبناني الوحيد في سلطنة عمان ما يعطيه مزايا تفاضلية بالنسبة إلى الجالية اللبنانية المتواجدة في السلطنة والتي تضاعفت أكثر من مرتين خلال السنوات الماضية، والتي تقدر حالياً بنحو 1800 شخص، بينهم، عدد قليل من رجال الأعمال. ولا شك في أنّ هذه الجالية سوف تشكل قاعدة أساسية لخدمات التجزئة، ينطلق منها البنك نحو شرائح أخرى.

ثالثاً: وجود فرص لنشاطات مصرفية متنوّعة لاسيما للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل سوق تنمو بصورة هادفة ومدروسة. ويمكن لبنك بيروت الاستفادة من العلاقات البريطانية العُمانية التاريخية، من خلال امتلاكه مصرفاً تابعاً في لندن آل إليه بعد شرائه بنك بيروت الرياض وأضاف إليه في العام الماضي مصرفاً كندياً في لندن.

رابعاً: ويمكن لبنك بيروت في مسقط الاستفادة من نشاطه من خلال شراكته الستراتيجية مع بنك الإمارات الدولي المتواجد في السعودية كفرع تجاري، والمتواجد في إيران كمكتب تمثيل.

خامساً: وأخيراً وليس آخراً، فإنّ بنك بيروت يعتمد على ثقته في تقديم خدمات مصرفية متميزة، وتنويع منتجاته، علماً أنه ينطلق بحزمة من هذه المنتجات التي تم تكييفها لتتلاءم واحتياجات ومتطلبات السوق العُمانية.

ويلخص **سليم صفير** إقدام البنك على هذه الخطوة، معلناً "التسلّح بأفضل النيات للعمل إلى جانب المصارف العُمانية"، واضعاً خدماته في لبنان وبريطانيا وقبرص ونيجيريا والعراق والإمارات في تصرّف العُمانيين والاقتصاد العُماني، "بحيث تغطي عملياتنا المساحات المطلوبة"؛ ويقول: "من هنا دعوتنا للمصارف العُمانية إلى الإفادة من حضورنا في الخارج وبالعكس".

الافتتاح

وكان تمّ رسمياً في 10 فبراير الماضي افتتاح الفرع في حفل استقبال حضره الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العُماني **حمود بن سنجور الزدجالي**، والسفير اللبناني في مسقط **عفيف أيوب**، ورئيس مجلس إدارة البنك **سليم صفير** وعدد من أعضاء مجلس الإدارة بينهم النائب الشيخ **أنور الخليل، أديب ميلات وأنطوان عبد المسيح ونار خاتشادوريان**. كما شارك في الافتتاح رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين **فادي عبود**، ورئيس شركة ميدكلير **فؤاد خوري** وعميد الجالية اللبنانية في الإمارات **البير متى**، وحشد من رجال الأعمال والمصرفيين في الإمارات والسعودية، وكبار موظفي بنك بيروت.

وفي المساء أقام بنك بيروت حفل عشاء ساهراً في فندق الشانغريلا– منتجع بر الجصة– حضره حشد من العُمانيين والجالية اللبنانية ضاقت به القاعة الكبيرة (نحو 500 مدعو)، يتقدّمهم الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العُماني.



لقطة تذكارية داخل الفرع

رحّب **ريمي زمبركجي** المدير التنفيذي للبنك في السلطنة بالحضور، ثمّ تعاقب على الكلام كلٌّ من: **سليم صفير، المحافظ الزدجالي والبير متى.**

صفير قال: "لطالما مثلت سلطنة عمان بالنسبة إلى لبنان دولة شقيقة وشريكاً اقتصادياً واعداً. وتتعزز هذه الشراكة مع الجهود والمساعي الدؤوبة نحو تنويع البنى الاقتصادية، وتطوير الأسواق المالية والمصرفية، وإرساء اقتصاديات المعرفة في كل من البلدين. وتتجلى هذه الشراكة بمنح السلطنة مؤخراً مساعدات مالية للبنان بقيمة 60 مليون دولار في إطار مؤتمر "باريس 3".

أما **حمود بن سنجور الزدجالي فقال:** "إن تواجد بنك بيروت العريق في بلادنا من خلال هذا الفرع وبما يمتلكه من إمكانيات وخبرة مصرفية، وما حققه من معدلات نمو كبيرة، فضلاً عن رغبته الأكيدة في التواجد في السوق العمانية وخدمة الاقتصاد العماني من خلال خدمات ومنتجات مصرفية جديدة، إنما يمثل إضافة مهمة ولبنة أخرى في صرح الجهاز المصرفي العماني المتين..."

واختتم العشاء ببرنامج فني أحياه العازف **جهاد عقل** والمطربة **نانسي عجرم**.■

بنك المستثمرون
سعي نحو متانة رأسمالية
تواكب الطموحات التوسّعية

المنامة – طارق زهنان

للانتقال إلى الموقع الذي طمح إليه المؤسّسون عندما أعطوه اسم "بنك المستثمرون" وممارسة دوره كذراع مالية استثمارية إسلامية تواكب أهداف مجموعة المستثمرون، يسارع البنك لملاقاة الفرص الاستثمارية الوفيرة في محيطه الإقليمي من خلال خطوات متلاحقة لتكوين قاعدة رأسمالية متينة تسمح له بإبراز حضوره في السوق.


سامي بدر

أنجز بنك المستثمرون العام 2006 رفع رأس ماله المدفوع من 50 إلى 80 مليون دولار من خلال منح أسهم مجانية لمساهميه تعادل نسبة 60 في المئة من رأس المال المدفوع.

رئيس مجلس الإدارة في بنك المستثمرون، **سامي البدر**، يكشف النقاب عن توجه البنك للاستمرار في زيادة رأس المال، حتى بلوغه حدود المصرّح به. بداية من خلال اكتتاب خاص يقتصر على المساهمين الحاليين لرفع القاعدة الرأسمالية إلى 150 مليون دولار، يتبعها لاحقاً طرح عدد من أسهم البنك على مساهمين استراتيجيين جدد وفق أسلوب الاكتتاب الخاص بغرض الوصل بحجم رأس مال المدفوع إلى 250 مليون دولار.

وكان بنك المستثمرون قد حقق خلال العام 2005، نمواً قياسياً في الأرباح الصافية بلغ 781 في المئة بالمقارنة مع العام 2004، وكان لصفقة بيع حصة البنك في بنك البحرين الإسلامي دور مهم في وصول أرباحه إلى تلك المستويات غير المسبوقة.

ولا يمكن عزل سعي بنك المستثمرون لاستكمال جهوزيته المالية، عن قائمة المشاريع الاستثمارية والتمويلية التي يعمل على إنجازها؛ وذلك بالتناغم مع التركيبة المتنوعة لقاعدة مساهميه من حيث سعي البنك لتوزيع استثماراته على مختلف دول مجلس التعاون الخليجي، والتركيز على ممارسة دوره المحوري في توفير الدعم المالي والاستشاري لنشاط مجموعة المستثمرون وشركاتها التابعة.

تنويع الاستثمارات

يستمر بنك المستثمرون في العمل على استكمال مشروعه لتكوين منظومة عربية للتأمين التكافلي، من خلال شركة التكافل الدولية التي تم إطلاقها في البحرين ودعم عملها من خلال مكتب للتسويق والمساندة في مركز دبي المالي العالمي. ويشير البدر إلى سعي البنك لاستكمال الإجراءات القانونية للترخيص لشركة التكافل الدولية بالعمل في كل من الكويت والسعودية وسورية. كذلك دخل البنك قطاع التمويل بواسطة شركة آجال القابضة ومقرها الكويت والتي تضم كلاً من: "آجال للتمويل الاستهلاكي" و"آجال للتمويل العقاري".

■■
حزمة مشاريع استثمارية وتمويلية في قطاعات التأمين والعقار والسياحة
■■

وفي دلالة إضافية على التعاون مع المستثمر وشركات المجموعة، كما على التوسّع القطاعي في عمل البنك، يبرز تزايد نشاط بنك المستثمرون في القطاع العقاري بالتعاون مع شركة المشروعات الكبرى العقارية–غراند التابعة لمجموعة المستثمرون.

ويستعرض البدر، سلسلة المشاريع التي يقوم بها البنك قائلاً "أطلق بنك المستثمرون مشروع إنشاء برجين–مركز تجاري عالمي– في منطقة ضاحية السيف العقارية في مدينة المنامة بنحو 100 مليون دولار، بالإضافة إلى مشروع شاليهات بحرية على الطراز الشرق آسيوي في المنطقة الساحلية وتشكل هذه المشاريع باكورة مشاريع البنك العقارية في البحرين، وفي إمارة دبي يجري العمل على الانتهاء من بناء مجمّع زعبيل التجاري، وبتكلفة تصل إلى حدود 200 مليون دولار. كما يحضر البنك مع "غراند" لتنفيذ مجموعة من المشاريع العقارية مستقبلاً في الإمارات والأردن ولبنان ومصر وليبيا. ولدعم نشاطه في القطاع العقاري يدرس البنك تأسيس صندوق للاستثمار العقاري في دول الخليج، بالتعاون مع جهة متخصصة في إدارة مثل تلك الصناديق".

ويكشف **البدر** النقاب أيضاً عن توجّه البنك ومجموعة طاقات القابضة لانشاء شركة تابعة في أفريقيا برأس مال 500 مليون دولار متخصصة باستخراج البترول.

أما في القطاع السياحي، فإنّ مشروع "غراند السياحية" قد يشكل المنفذ الأساسي لمجموعة المستثمرون كما لبنك المستثمرون على هذا القطاع، بانتظار الانتهاء من إنجاز الترتيبات المطلوبة لوضع المشروع على سكة التنفيذ. حيث يشير **البدر** إلى "سعي البنك للإحاطة بكامل جوانب التأسيس والعمل على حل العقد التي غالباً ما ترافق المشاريع ذات الطابع الإقليمي، سواء من حيث إنجاز دراسات الجدوى أو من حيث اختيار المقر ووضع الإطار القانوني والتنظيمي الذي يتناسب مع أهداف المشروع." فعملاً بالخطة الموضوعة سيتم تملّك حصة مؤثرة في المشروع من قبل شركة غراند السياحية، وإعادة هيكلة الشركة مدعومة برأس مال 100 مليون دينار كويتي وإدراج في سوق الكويت للأوراق المالية. والهدف من المشروع وفق **البدر**، هو "دعم السياحة النظيفة باستقطاب رؤوس الأموال العربية نحو الاستثمار في القطاعات العقارية السياحية والترفيهية، من خلال توفير التمويلات اللازمة للمستثمرين بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية". ■

صناديق التحوط في الأسواق الصاعدة والهابطة

بقلم أنطوان مسعد*

لطالما تميّزت صناديق التحوط بخصائص أفضل لتوليد العائدات وخفض مستوى المخاطر على المدى الطويل مقارنة بالأسهم، حيث تعتمد العائدات المطلقة على مهارات مدراء الصناديق وعلى ارتباطها الطفيف بالأسواق التقليدية. ولكن ما يميّز هذه الفئة من الأصول بالفعل هو أداؤها عندما تتعثر الأسواق الأخرى.

وكما يُبيِّن الجدول التالي، فإن كافة ستراتيجيات صناديق التحوط قد تفوقت في أدائها بقدر كبير على الأسهم المدرجة في لائحة "إس آند بي 500" إبان الانخفاض الذي شهدته الأسواق اعتباراً من شهر سبتمبر 2000 وحتى مطلع العام 2003. وفي حين استطاع مؤشر الأسهم أن يتفوق في الأداء على معظم الستراتيجيات أثناء صعود السوق، إلا أن ستراتيجيات التحوط في الأسهم قدمت عائدات ممتازة مقرونة بمستوى أقل بكثير من التذبذبات.



فئة أصول متنوعة

يرجع هذا التباين في الأداء إلى قدرة صناديق التحوط على المتاجرة في فئات أصول وأدوات مالية مختلفة، في الوقت الذي تعتمد فيه أساليب استثمار وستراتيجيات وآليات استثمار متنوعة في أسواق مختلفة. فعلى سبيل المثال، يستخدم مدراء صناديق التحوط ستراتيجيات هدفها الاستفادة من فروقات الأسعار بين السندات المترابطة وأيضاً اللجوء إلى الاستثمار في "الزخم" بغرض اقتناص الفرص الناشئة عن اتجاهات السوق أو حتى توظيف معرفتهم المعمّقة وخبرتهم الممتازة بالأسواق وبالصناعات لاستغلال فرص تحقيق الربح التي تنشأ عن ظروف معينة.

إن القدرة على استخدام المشتقات وأساليب المرابحة والأهم من ذلك، البيع على المكشوف، أي بيع الأصول التي لا تملكها على أمل أن تشتريها مجدداً بسعر أقل، كل ذلك يتيح لمدراء صناديق التحوط فرصاً كثيرة لتحقيق النمو في الأسواق الصاعدة والهابطة وتلك التي تتأرجح بين نطاق محدد.

ويُبيِّن الجدول أيضاً كيف تشهد كافة ستراتيجيات صناديق التحوط أداءً متفاوتاً لا سيما وأن كل ستراتيجية منها تسعى لتحقيق أهداف مختلفة.

وبناءً على ذلك، يمكننا أن نستنتج أنه باستطاعة مدراء الصناديق تضمين محافظهم مزيجاً من هذه الستراتيجيات المختارة بعناية بحيث يمكنهم إنشاء منتج يحصدون من خلاله أعلى العائدات مقارنة بمستوى المخاطر. كما بإمكان صناديق التحوط أن توفّر الحماية في الأسواق الهابطة، في حين تتيح عائدات كبيرة عند صعود الأسواق. ■

*الرئيس التنفيذي لشركة "مان إنفستمنتس الشرق الأوسط"

أداء ستراتيجيات صناديق التحوط في الأسواق الصاعدة والهابطة

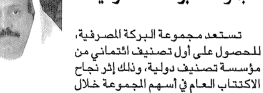
	السوق الصاعدة (يناير 95 - أغسطس 2000)		السوق الهابطة (سبتمبر 2000 - ديسمبر 02)	
	العائدات السنوية %	معدل التذبذبات السنوي %	العائدات السنوية %	معدل التذبذبات السنوي %
المرابحة في السندات القابلة للتحويل	14.6	3.1	9.9	2.9
السندات الكاسدة	13.0	6.0	5.9	5.0
الأسواق الناشئة	8.5	17.7	0.2	12.4
التحوط في الأسهم	26.3	10.4	-3.7	7.4
الأسهم المحايدة للسوق	12.1	3.5	5.4	3.1
المرابحة في المداخيل الثابتة	4.3	5.2	6.2	2.6
صناديق الصناديق	11.9	7.4	0.6	3.2
ماكرو العالمية	14.0	8.2	6.9	5.5
المعاملات الآجلة المدارة	7.4	9.8	14.2	11.6
المرابحة في الاندماجات	15.1	3.7	2.7	3.5
البيع على المكشوف	-9.1	24.7	35.2	23.0
مؤشر إس آند بي 500	25.7	14.4	-19.7	19.1

المصدر: هيدج فند ريسيرتش إنك، دانيل ب. ستارك آند كومباني ومؤشر ستاندرد آند بورز 500: مؤشر إس آند بي 500 للعوائد الكلية (يعاد استثمار مكاسبها). الأداء في الماضي ليس بالضرورة مؤشراً على النتائج المستقبلية.

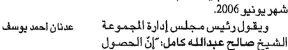
مجموعة البركة المصرفية



عدنان احمد يوسف



تستعد مجموعة البركة المصرفية، للحصول على أول تصنيف ائتماني من مؤسسة تصنيف دولية، وذلك إثر نجاح الاكتتاب العام في أسهم المجموعة خلال شهر يونيو 2006.



ويقول رئيس مجلس إدارة المجموعة الشيخ **صالح عبدالله كامل**: "إنّ الحصول على التصنيف الائتماني يأتي استجابة لمتطلبات انطلاقة المجموعة في الأسواق الإقليمية والدولية، وتحويل المجموعة من مصرف إقليمي إلى مصرف عالمي يدار من خلال المعايير المهنية الدولية ويكون للمجموعة تواجد أوسع على المستوى الدولي".

ويقول الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف**: "نعتقد أنه من الضروري أن يتمّ تصنيف المجموعة بواسطة مؤسسات التصنيف الدولية، وذلك للتأكيد على ملاءتها وقوة مركزها الماليين. كما أنّ حصولنا على التصنيف الائتماني الدولي سوف يدعم قدراتنا أيضاً في الدخول بنجاح إلى السوق المصرفية الإسلامية بالمزيد من المنتجات والخدمات. وقد اتخذنا، علاوة على خطوة التصنيف الدولي، سلسلة من المبادرات لزيادة حجم المعاملات بين وحدات المجموعة، وتحديث وتطوير مناهج وأنظمة عملنا وتقوية المعايير الخاصة بحوكمة المجموعة والسياسات الرقابية والتنظيمية الأخرى، ومواجهة التحدّيات الناجمة عن التطوّرات المتلاحقة التي تشهدها السوق المصرفية الإسلامية والاستفادة مما توفّره من فرص تمويلية واستثمارية".

يُذكر أنّه تمّ افتتاح 12 فرعاً جديداً لبنك البركة التركي للمشاركات، ليرتفع عدد فروعه العاملة إلى 63 فرعاً، كذلك تمّ البدء بتنفيذ شبكة الصرّاف الآلي الشاملة لبنك البركة السوداني وربطها بالشبكة الوطنية.

مصرف الراجحي

دشّن مصرف الراجحي 10 فروع جديدة، من ضمن خطة تهدف إلى إضافة 160 فرعاً جديداً خلال 18 شهراً، بحيث توزّعت الفروع الجديدة على مختلف مناطق المملكة.

وقال مدير عام المجموعة المصرفية للأفراد في مصرف الراجحي **سعيد بن محمد الغامدي**: "إنّ الفروع الجديدة تمّ تشغيلها بالكامل، وهي مزوّدة بالأنظمة الإلكترونية المتقدمة وقد تمّ تأثيثها وتجهيزها وفقاً لأفضل المعايير العالمية المعروفة. كما أنّ خطوات المصرف التوسّعية في شبكة الفروع تأتي لمقابلة النمو الكبير والمستمر في أعماله وزيادة الطلب على خدماته ومنتجاته. علماً أنّ التوسّع سوف يتيح للمصرف، بالإضافة إلى زيادة حصته السوقية، تقديم خدمات أفضل للعملاء".

وأكد **الغامدي** "استمرار العمل في مشروع توسعة شبكة الفروع وفقاً للخطة التي تقضي بافتتاح 8 فروع على الأقل شهرياً، بين فروع جديدة مستحدثة، وأخرى قديمة يتمّ نقلها إلى مقرات جديدة تمّ تحديد مواقعها".

وأوضح **الغامدي** أنّ مصرف الراجحي حافظ على صدارته في امتلاك أكبر شبكة فروع بين المصارف العربية، والتي تضمّ حالياً نحو 400 فرع للرجال و100 قسم نسائي. مشيراً إلى استمرار الجهود لزيادة نمو المصرف في مجال الخدمات المصرفية وعدد من الخدمات الأخرى المتقدمة والمدعمة بالقنوات الإلكترونية.

البنك الأهلي التجاري



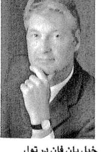
عبد الله باحمدان

وقّع البنك الأهلي التجاري السعودي وشركة الأهلي المالية التابعة للبنك، مذكرة تفاهم مبدئية مع "غولدمان ساكس" الدولية، للتعاون الستراتيجي معها في عدد من مجالات العمل داخل السعودية وخارجها. وتشمل هذه المجالات إدارة الاستثمارات والأوراق المالية والخدمات المصرفية الاستثمارية وعمليات الاستثمار بالأصالة. كما تنص مذكرة التفاهم على مساهمة "غولدمان ساكس" في رأس مال "الأهلي المالية".

ويتوقّف إنجاز هذه العملية على توفّر عدد من الشروط، منها انتهاء الأطراف من إعداد دراسة تتحقق من صحة الجوانب المالية والقانونية والتجارية كافة لهذا التعاون الستراتيجي، وتوقيع الاتفاقيات النهائية والحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المختصة.

ويوضح رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي **عبد الله باحمدان** "أنّ اقتصادات المنطقة عموماً والسعودية خصوصاً تشهد انتعاشاً ملحوظاً وتوفّر فرصاً كبيرة، حيث أنّ اجتماع "الأهلي المالية"، بما لديها من خبرات وإمكانات إدارية في السوق المحلية، و"غولدمان ساكس" بما لديها من قاعدة ضخمة لمنتجات عالمية المستوى، من شأنه أن يوفّر لـ "الأهلي المالية" مستوى كبيراً من الدعم للافادة من هذه الإمكانات لتزويد العملاء بتشكيلة واسعة من الخيارات الاستثمارية".

البنك السعودي الهولندي



خيل يان فان در تول

قرر مجلس إدارة البنك السعودي الهولندي التقدم بتوصية إلى الجمعية العمومية لمساهمي البنك، المقرر عقدها خلال شهر مارس الجاري، لرفع رأس مال البنك بنسبة 20 في المئة، ليصل إلى 2646 مليون ريال، وذلك من خلال رسملة ما مقداره 441 مليون ريال من الإحتياطي العام للبنك. وتضمنت التوصية توزيع أسهم مجانية بواقع سهم واحد لكل خمسة أسهم، ليصبح إجمالي أسهم البنك 264,6 مليون سهم. وأوصى مجلس الإدارة بالإكتفاء بتوزيعات الأرباح المرحلية التي تمت في شهر أغسطس من العام 2006.

وكان البنك أعلن في وقت سابق، عن تحقيق أرباح صافية عن العام 2006 بلغت 952,8 مليون ريال، مقارنة بـ 1051 مليون ريال عن العام 2005. وبلغ صافي ربح السهم خلال هذه الفترة 4,32 ريالات، مقارنة بـ4,77 ريالات عن العام 2005، في حين بلغ العائد على حقوق المساهمين 24,03 في المئة، مقارنة بـ 31 في المئة عن العام 2005 ، كما بلغ العائد على الموجودات 2,20 في المئة مقابل 2,87 في المئة في العام 2005.

وأشار العضو المنتدب في البنك **خيل يان فان در تول** إلى أن الأرباح التشغيلية للبنك ارتفعت بنسبة 13 في المئة عن العام 2005 لتصل إلى 1946 مليوناً، فيما تراجعت الأرباح الصافية نتيجة لاعتماد مخصصات ائتمان خلال الربع الثاني من العام 2006.

وبلغ إجمالي موجودات البنك في نهاية العام 46,7 مليار ريال بزيادة 17 في المئة عن العام 2005، ويعزى هذا الارتفاع بشكل رئيسي إلى نمو محفظة القروض والسلف المقدمة لعملاء البنك والتي نمت بنسبة 11,4 في المئة. أما ودائع العملاء فقد نمت بنسبة 13,4 في المئة وارتفعت قيمة المحفظة الاستثمارية للبنك.

عملية تخصيص

الجمهورية التونسية

شركة سوسة سنتر

إعلان طلب عروض دولي

التفويت في 99,93 في المئة من رأس مال شركة سوسة سنتر

في نطاق سياسة الدولة الرامية إلى التخلي عن القطاع التنافسي غير الاستراتيجي، يعتزم مساهمو شركة سوسة سنتر التفويت في 99,93 في المئة من رأس مال الشركة المالكة للمركب السياحي "سوسة سنتر بوجعفر".

يستطيع المتعهدون الذين يهمهم الأمر اقتناء ملف طلب العروض مقابل الاستظهار بوصل تحويل بنكي بمبلغ مائتي دينار (200 د) غير قابل للاسترجاع بحساب شركة سوسة سنتر رقم (89 788 8–103699–002 500 10) بفرع الشركة التونسية للبنك بسوسة وذلك لدى **الوزارة الأولى – الإدارة العامة للتخصيص – 4، نهج ابن النديم – 1073 – تونس.**

ويستطيع كل متعهد زيارة الشركة، الكائنة في سوسة، طيلة أيام الأسبوع أثناء ساعات العمل مصحوباً بكراس الشروط وذلك حسب موعد مسبق مع الرئيس المدير العام أو من ينوبه.

ترسل العروض مصحوبة بكراس الشروط والوثائق المطلوبة بواسطة البريد عن طريق طرود مضمونة الوصول إلى **الوزارة الأولى – الإدارة العامة للتخصيص – 4 نهج ابن النديم – 1073 مونبليزير تونس.**

يجب ان لا يحمل الظرف الخارجي اسم أو تعريف المتعهد، ويجب أن يكتب فوق الظرف:" لا يفتح، طلب عروض متعلق باقتناء 99,93 في المئة من رأس مال شركة سوسة سنتر".

حدد آخر أجل لقبول العروض يوم **السبت 14 أفريل 2007 الساعة الثانية عشر.**

يؤخذ ختم مكتب الضبط بالإدارة العامة للتخصيص بعين الاعتبار ويرفض كل ملف تعهد يصل بعد الأجل المحدد أو منقوص الوثائق والمعلومات المطلوبة.

الإدارة العامة للتخصيص: الهاتف: 282467 (71) 216 – فاكس: 281675 (71) 216
شركة سوسة سنتر :الهاتف: 226226 (73) 216 – فاكس: 227533 (73) 216
البريد الإلكتروني: sousse.centre@planet.tn
موقع الواب: www.soussecentreboujaafar.com.tn

المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية أن أرباحها الصافية للعام 2006 بلغت نحو 202 مليون دولار، بزيادة 57 في المئة عن العام 2005. وبلغ إجمالي الأصول في نهاية 2006 نحو 22,4 مليار دولار، وزاد حجم الاستثمارات في السندات والأوراق المالية 8,6 مليارات دولار. كما ارتفع حجم التسليفات والقروض إلى 8,6 مليارات دولار.

وحافظت المؤسسة على معدل عال لجهة سيولة الأصول إلى الودائع بلغ 74 في المئة، أما معدل التسليفات إلى الودائع فاستمر منخفضاً في حدود 49 في المئة. كما تابعت المؤسسة الحفاظ على قاعدة رأس مال قوية بدت في معدل كفاية رأس المال الذي بلغ 17 في المئة وفق المعايير الدولية المطبقة من قبل بنك البحرين المركزي. وشهد معدل تكلفة التشغيل إلى الدخل الإجمالي تحسناً ملموساً إذ انخفض إلى 54 في المئة مقابل 60 في المئة العام 2005. وخلال العام الماضي، رفعت كل من "ستاندرد أند بور" و"كابيتال إنتلجنس" تصنيف المؤسسة إلى (+BBB) فيما رفعت كل من "فيتش" و"موديز" وصفهما لأفق البنك إلى "إيجابي".

وبدأت وحدة الخدمات الاستثمارية في المؤسسة تقديم الخدمات المالية الاستشارية وخدمات تعبئة الموارد الرأسمالية، ووسعت خدماتها الاستشارية إلى الحكومات والمؤسسات والشركات في المنطقة.

ويقول الرئيس والمدير العام **غازي عبد الجواد** "سنستمر، في ضوء هذه النتائج، في تمتين قاعدة عمليات البنك في المنطقة العربية مع التركيز على عمليات الجملة مثل تمويل التجارة والمشاريع والمنتجات المصرفية الإسلامية.

"راك بنك"

حقق بنك رأس الخيمة الوطني (راك بنك)، خلال العام 2006، ربحاً صافياً بلغ 258,81 مليون درهم، بزيادة 40 في المئة عن العام 2005. وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع 30 في المئة من الأرباح على المساهمين، منها 15 في المئة كأرباح نقدية، و15 في المئة أسهم منحة. وقد قفزت ربحية السهم إلى 37 في المئة حيث بلغت 0,48 درهم. واستمر النمو في معدلات الربحية حيث بلغ متوسط العائد على حقوق المساهمين 23 في المئة ومتوسط العائد على الموجودات 3,2 في المئة. كما تحسن مستوى كفاءة العمليات بصورة عامة ما نتج عنه خفض التكاليف بالنسبة للإيرادات إلى 48 في المئة، مقارنة مع 52 في المئة في 2005.

وبلغ إجمالي موجودات البنك 8,9 مليارات درهم بزيادة 21 في المئة عن العام 2005، حيث حققت القروض والتسليفات نمواً بمقدار 26 في المئة وأقفلت في حدود 7 مليارات درهم. وتم تمويل النمو في دفتر الموجودات من خلال ودائع العملاء والقروض متوسطة الأجل وزيادة حقوق المساهمين. حيث ارتفعت ودائع العملاء بمقدار 20 في المئة، وقد استطاع البنك زيادة إقتراضه على المدى المتوسط بواقع 550 مليون درهم من خلال برنامج السندات متوسطة الأجل الذي تمّ إطلاقه في العام 2005.

مصرف السلام- البحرين



محمد علي العبار — حسين محمد الميزة

أعلن مصرف السلام-البحرين، أنّ أرباحه الصافية للعام 2006 بلغت 16,4 مليون دينار، ويعتبر رئيس مجلس الإدارة **محمد علي العبار**، هذه النتائج "إنجازاً" حققه المصرف "خلال فترة وجيزة لم تتجاوز 9 أشهر عقب تأسيسه، في وقت تحتاج المؤسسات المالية إلى سنوات لتحقيق النجاح وكسب ثقة المستثمرين، والعمل وفق أرقى المعايير والممارسات في القطاع المصرفي".

ويتوقّع **العبار** أن يشهد العام الحالي نمواً كبيراً في محفظة منتجات المصرف، مع خطط للتوسّع ودخول أسواق جديدة تنطوي على آفاق واسعة للنمو. ويكشف عن اقتراب موعد طرح المصرف خدماته للأفراد، إضافة إلى الخدمات المصرفية الاستثمارية، وذلك قبل نهاية الربع الثاني من هذا العام، بعد انتقاء وتوظيف أفضل الخبرات.

ويرى **العبار** "أنّ النتائج فاقت كلّ التوقّعات، وهي بداية ممتازة لمصرف ناشئ يمتلك طموحات عالية ورؤية لا تقتصر على لعب دور متميّز في الساحة المحلية فحسب، بل تتعداه إلى الإقليمية والعالمية".

ومن جانبه، يبيّن نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **حسين محمد الميزة** "أنّ مسيرة المصرف بدأت بتحقيق نتائج قوية"، مؤكداً ثقته بأنّ "هذه النتائج والكفاءة والالتزام العالي لفريق العمل والهيكلية التنظيمية التي تمّ اعتمادها سوف تساهم في مزيد من التميّز خلال العام المقبل وتعزيز أعمال المصرف وتوسيع عملياته".

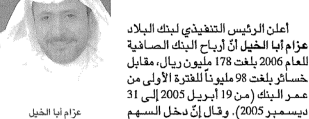
بنك الكويت الوطني

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني **محمد عبد الرحمن البحر**، خلال انعقاد الجمعية العمومية للبنك "أن العام 2006 شهد ارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة 23 في المئة، التي بلغت 253,2 مليون دينار كويتي (876 مليون دولار)، وهي الأعلى في تاريخ البنك، وقد قفزت ربحية السهم إلى 136 فلساً". وقال "إن العائد على حقوق المساهمين ارتفع إلى 38,6 في المئة، والعائد على متوسط الموجودات إلى 3,6 في المئة، وهي من أعلى المستويات على مستوى البنوك العالمية". وأعلن **البحر** قرار الجمعية العامة بزيادة رأس مال البنك بنسبة 10 في المئة، وموافقتها على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بواقع 75 في المئة من قيمة السهم الإسمية، أي 75 فلساً لكل سهم و5 في المئة كأسهم منحة.

وأوضح **البحر** أن من أبرز ما تحقق خلال العام 2006 قيام مؤسسة التصنيف الائتماني العالمية "موديز" برفع التصنيف الائتماني طويل المدى لبنك الكويت الوطني من مرتبة A2 إلى مرتبة Aa3، مع منحه تقييماً يؤكد تمتعه بآفاق مستقبلية مستقرة وإيجابية.

وأشار الرئيس التنفيذي للبنك **إبراهيم شكري دبدوب** إلى "أن البنك واصل انتهاج ستراتيجية تعزيز تواجده في الأسواق الإقليمية الرئيسية. وأن العام 2006 شهد دخول البنك إلى السعودية وافتتاح أول فرع له في جدّه، فيما عزّز تواجده في الأردن عبر زيادة رأس مال الفرع لتمويل عمليات التوسع المستقبلية.

بنك البلاد



عزام أبا الخيل

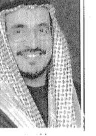
أعلن الرئيس التنفيذي لبنك البلاد **عزام أبا الخيل** أنّ أرباح البنك الصافية للعام 2006 بلغت 178 مليون ريال، مقابل خسائر بلغت 98 مليوناً للفترة الأولى من عمر البنك (من 19 أبريل 2005 إلى 31 ديسمبر 2005). وقال إنّ دخل السهم الواحد ارتفع إلى 0,59 ريال، مقارنة بخسارة بلغت 0,33 ريال للفترة نفسها من العام 2005.

وأوضح أنّ هذه الأرباح جاءت نتيجة لارتفاع صافي دخل الاستثمارات بنسبة 229 في المئة، وزيادة صافي دخل الخدمات البنكية بنسبة 467 في المئة؛ وارتفعت موجودات البنك في العام 2006، بنسبة 61 في المئة لتصل إلى 11,3 مليار ريال وذلك نتيجة للزيادة في صافي محفظة الاستثمارات بنسبة 89 في المئة، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 101 في المئة، وحقوق المساهمين بمعدل 4 في المئة لتبلغ 3 مليارات ريال.

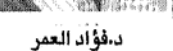
وأشار **أبا الخيل** إلى أنّ البنك "يسعى هذا العام إلى استحداث فروع جديدة تغطي مناطق وعملاء جدداً، وهو بصدد طرح عدد جديد من المنتجات الحديثة في السوق المصرفية".

وطرح بنك البلاد بداية العام 2007، "حساب البلاد" الذي يتيح للعميل المشاركة في الأرباح التي يحققها البنك، معتمداً في ذلك على مبدأ المضاربة المتوافق مع أحكام الشريعة، حيث يحقق هذا الحساب عائدات منتظمة للعملاء، من خلال السماح لهم بأن يكونوا شركاء للبنك في الأرباح التي يحققها من العمليات التي يدخل بها بأموال المودعين، مع احتساب الأرباح بصفة شهرية. كما يتيح إمكانية التحويل من حساب إلى آخر داخل أو خارج بنك البلاد. ويمكن للعميل الوصول إلى حسابه في أيّ وقت من خلال بطاقة الصرّاف الآلي "البلاد 24" المقبولة عالمياً أو من خلال "هاتف البلاد" المصرفي أو موقع "البلاد نت".

"بيت التمويل الخليجي"



د.فؤاد العمر



عصام جناحي

حقق "بيت التمويل الخليجي"، في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 212 مليون دولار، بزيادة 51 في المئة عن العام 2005. وبذلك ارتفعت أصوله إلى 1,5 مليار دولار، وبلغ العائد على متوسط سعر السهم 41 في المئة، والعائد على رأس المال المدفوع ما يقارب 100 في المئة. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح مجزية تبلغ نسبتها 75 في المئة، 63 في المئة منها نقداً و12 في المئة على شكل أسهم.

وقال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **د.فؤاد العمر**: "إن العام 2006 كان ناجحاً جداً حيث انتهينا من عمليتي تخارج من محفظتين عقاريتين في المملكة المتحدة وفرنسا، وقمنا بإطلاق مشروع "مدينة الطاقة قطر" بقيمة 2,6 مليار دولار، و"مشروع مدينة الطاقة" في الهند البالغة تكلفته 2 مليار دولار، وحصلنا على موافقة مبدئية لبنك الاستثمار الإسلامي القطري (سابقاً "بيت التمويل القطري"). إلى ذلك، شاركنا في إطلاق "مشروع بوّابة المغرب" بقيمة 1,4 مليار دولار، و"مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية"، بقيمة 8 مليارات دولار".

ويعتبر الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة **عصام جناحي** "أنّ أهم العوامل التي أدّت إلى نجاح "بيت التمويل الخليجي" هو الدعم المستمر من قبل حَمَلة أسهمه ومستثمريه. والعامل الثاني هو فريق الإدارة التنفيذي الذي عمل جاهداً طوال العام. وكان لمشاريع "بيت التمويل الخليجي" تأثير واضح على اقتصادات دول المنطقة التي تحتضن مشاريعنا".

بنك الرياض

راشد العبد العزيز الراشد

حقق بنك الرياض أرباحاً صافية في العام 2006، بلغت 2909 ملايين ريال، بزيادة 14,5 في المئة عن العام 2005. وبلغ ربح السهم الواحد 4,65 ريالات، مقارنة بـ 4,07 ريالات في العام السابق. وأعلن رئيس مجلس الإدارة **راشد العبد العزيز الراشد** أنّ المجلس أوصى بتوزيع مليار ريال كأرباح عن النصف الثاني من العام 2006، بواقع 1,6 ريال للسهم الواحد، ليصل إجمالي الأرباح الموزّعة عن العام 2006 إلى 2 مليار ريال بنمو بلغ 25 في المئة عن الأرباح الموزّعة في العام 2005. وذكر **الراشد** بأنّ البنك سبق أن وزّع سهم منحة لكلّ 4 أسهم خلال الربع الأول من العام 2005، وسهماً آخر مقابل 4 أسهم في الربع الأول من العام 2006.

وأكد **الراشد** أنّ هذه النتائج تعكس استمرارية البنك بالعمل في الستراتيجيات التي انتهجها مجلس الإدارة لتحقيق طموحات مساهمي البنك ومواصلة تنمية العوائد على حقوقهم ودعم مركز البنك الريادي في القطاع المصرفي.

بنك الخليج المتحد

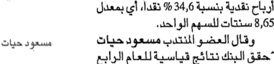




مسعود حيات

حقّق بنك الخليج المتحد أرباحاً صافية قياسية خلال العام 2006، بلغت 101,5 مليون دولار، بزيادة 25 % عن العام 2005. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 34,6 % نقداً، أي بمعدل 8,65 سنتات للسهم الواحد.

وقال العضو المنتدب **مسعود حيات** "حقق البنك نتائج قياسية للعام الرابع على التوالي. وتحققت هذه الإيرادات نتيجة لتوسع شبكة الخدمات المالية للبنك في الدول العربية، وخصوصاً من شركة كامكو التابعة للبنك، ومن تحقيق قيم عالية من عدد من محافظ الأصول. ويمثّل الدخل المتكرر، وتحديداً من الشركات الزميلة، بالإضافة إلى رسوم إدارة الأصول وحصص الأرباح النقدية نسبة 54% من إجمالي الدخل.



وقال الرئيس التنفيذي للبنك **وليم خوري** "شملت إنجازاتنا حصول البنك على تصنيف استثماري من مؤسسة "موديز" (من الفئة Baa3) ومن "كابيتال انتليجنس" (من الفئة +BBB)، كما حصل البنك على 100 مليون دولار من إصدار سندات ثانوية ذات معدل فائدة متغير".

بنك قطر الوطني



علي شريف العمادي، الرئيس التنفيذي بالوكالة

أعلن بنك قطر الوطني، موافقة الجمعية العامة على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 60 في المئة (تعادل 6 ريالات قطري للسهم الواحد) وتوزيع أسهم مجانية بنسبة 25 في المئة (بواقع سهم واحد لكل أربعة أسهم)، ليصبح رأس مال البنك 1,6 مليار ريال قطري.

وانتخبت الجمعية العمومية 5 أعضاء في مجلس الإدارة لمدة ثلاث سنوات. وفاز بالتزكية كل من: **بدر عبدالله درويش فخرو، الشيخ جاسم بن عبد العزيز بن جاسم بن حمد آل ثاني، الشيخ حمد بن عبدالله بن خليفة آل ثاني، علي حسين علي، فهد محمد فهد سعد بوزوير.**

كما صادقت الجمعية العامة على النتائج المالية للعام 2006، حيث بلغ صافي الأرباح 2 مليار ريال قطري بزيادة 30,4 في المئة عن العام 2005. وبلغ عائد السهم 15,4 ريالاً. وارتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 33,6 في المئة من 30,8 في المئة في العام 2005. وبلغت نسبة الكفاءة (إجمالي المصاريف إلى إجمالي الإيرادات) 27,5 في المئة مقارنة مع 29,6 في المئة للعام 2005.

وارتفع إجمالي الموجودات في نهاية العام 2006، بنسبة 43,2 في المئة ليصل إلى 71,7 مليار ريال قطري. كما ارتفعت محفظة القروض والسلف والأنشطة التمويلية بنسبة 46,9 في المئة لتبلغ 46,2 ملياراً. كذلك ارتفعت ودائع العملاء وودائع الاستثمار المطلق بنسبة 52 في المئة لتبلغ 55,8 مليار ريال.

وعن النتائج المالية لـ"الوطني الإسلامي" للعام 2006، بلغ إجمالي الموجودات 5,9 مليارات ريال قطري، بزيادة 157 في المئة عن نهاية العام 2005، كما بلغ إجمالي الأنشطة التمويلية 2 مليار ريال بزيادة 378 في المئة. كذلك ارتفعت ودائع العملاء الجارية وودائع الاستثمار المطلق بنسبة 161 في المئة لتبلغ 5,5 مليارات ريال.

مصرف الريان

أعلن مصرف الريان أنه سوف يقدّم لزبائنه من الشركات والأفراد ذوي الإيداعات الكبيرة، أداة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لحماية رأس المال من تذبذب الأرباح في الأسواق العالمية.

تعتمد هذه الأداة، وهي الأولى من نوعها في قطر، على مبدأ رأس المال النظري، بمعنى أنّ العملاء لن يضطروا إلى تخصيص جزء كبير من رؤوس أموالهم لاستخدامها. وكونه رأس مال نظرياً لا يستوجب إدراجه في لائحة البيانات المالية. وتستخدم هذه الأداة في تجارة البضائع عن طريق المرابحة وهو ما يعد بديلاً إسلامياً للمنتج نفسه المعمول به في السوق التقليدية.

ويقول الرئيس التنفيذي لمصرف الريان **عادل مصطفوي**: "هذه هي المرة الثانية التي نطلق فيها منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، وذلك وفاءً لوعد قطعناه على أنفسنا يتمثل بالالتزام بالمعايير الإسلامية لمنتجاتنا وأعمالنا المصرفية كافة".

البنك التجاري الدولي

هشام عز العرب

حصد البنك التجاري الدولي – مصر جائزة أفضل مانح لصناديق الاستثمار النقدية في سوق المال الأفريقية، نتيجة استفتاء أجرته منظمة "غلوبل فاينيس" العالمية.

وتأتي هذه الجائزة لتعكس مدى كفاءة وقدرة البنك التجاري الدولي في الحفاظ على مكانته في القطاع المصرفي المصري، وذلك من خلال استثماره في مواكبة التكنولوجيا والالتزام بتقديم خدمات مصرفية مبتكرة تلبّي احتياجات العملاء.

وكان البنك التجاري الدولي قد حصل على لقب أفضل بنك في مصر لسنوات متتالية وذلك لما حققه من معدلات أداء عالية ونتائج مالية جيدة.

ويبلغ إجمالي أصول "التجاري الدولي" 5,3 مليارات دولار، وبلغ رأس ماله مليارا و857 مليون دولار، وهو يحتل موقع أكبر بنوك القطاع الخاص في مصر من حيث الأصول.

بنك الاستثمار الدولي



خلال عقد إتفاقية البيع

أعلن بنك الاستثمار الدولي، وهو بنك استثماري إسلامي مقره الرئيسي في البحرين، التخارج المبكر لمستثمريه من مشروع "البرج التجاري" في دبي، وذلك في أعقاب بيع حصته البالغة 50 في المئة إلى شركة أمنيات للتطوير، التابعة لمجموعة الماسة في دبي.

وكشف الرئيس التنفيذي للبنك **عابد الزيرة** أنّ هذا الاستثمار حقق عائداً سنوياً بلغ25 في المئة. وهو يثبت نجاح سياسة الجمع بين قدرات البنك المالية وكفاءته في مجال الهيكلة وتوظيف الأموال، إضافة إلى خبرة "أمنيات للتطوير" في مجالات التسويق. وقال أنّ مدة الاستثمار استغرقت 11 شهراً فقط، فيما كان المتوقع لها أن تمتد إلى 18 شهراً؛ موضحاً: "بعد بيع جميع الطوابق الـ 30 في البرج خلال الأشهر الماضية، قدّم شركاؤنا عرضاً لشراء حصتنا في المشروع، فاتخذنا قرارنا بالتخارج منه من أجل تقديم عائد مجز ومبكر لمستثمرينا، وبالتالي إعادة توظيف مواردنا في فرص استثمارية أخرى".

البنك الأهلي المتحد

أعلن البنك الأهلي المتحد أنّ صندوق الاستثمار الصناعي الآسيوي التابع له قد أقفل اكتتاباً خاصاً بقيمة 186 مليون دولار، وأنّ الصندوق دخل إثر ذلك كمستثمر أساسي في صندوق مابلتري للاستثمار الصناعي، والذي تديره شركة مابلتري إنفستمنت المحدودة، المتخصصة في قطاع الاستثمار العقاري الآسيوي والتابعة لمجموعة تيماسك التي تتخذ من سنغافورة مقراً لها.

وبفضل هذه الشراكة، يمهّد الصندوق الطريق أمام المستثمرين للاستفادة من المزايا الضريبية التي تتيحها فرص الاستثمار العقاري في الأسواق الآسيوية، كما يتيح فرصاً أكبر وأوسع أمام المستثمرين من دول الخليج لإنماء وتنويع استثماراتهم العقارية.

وتقول المديرة الإقليمية لدائرة الخدمات المصرفية الخاصة في البنك الأهلي المتحد **سوسن أبو الحسن**: "تميّز الصندوق بالحصول على رؤوس أموال قياسية من قبل قاعدة عملاء مجموعة البنك الأهلي المتحد، لما يمثله من فرصة لتنويع الأصول الاستثمارية للعملاء في أسواق تتسم بالنمو النشط وبعملات مرتبطة بالدولار الأميركي".

بنك الاستثمار العربي الأردني

حقق بنك الاستثمار العربي الأردني في العام 2006، أرباحاً صافية بلغت 8252 مليون دينار بعد المخصصات والضرائب، مقارنة بـ 8558 مليوناً للعام 2005.

وحققت المؤشرات المالية للبنك زيادة في اتجاهاتها المتنامية، حيث ارتفع مجموع الميزانية العامة في نهاية العام 2006 إلى 549 مليون دينار، بزيادة 15 في المئة عن العام 2005. وبلغ صافي محفظة التسهيلات الائتمانية 52 مليون دينار، بزيادة 1،41 في المئة. كما وسّع البنك نطاق استثماراته في الأوراق المالية، حيث ارتفع مجموع التوظيفات في الأسهم والسندات ليصل إلى 125,4 مليون دينار، أي بزيادة نسبتها 28 في المئة. ونمت حقوق المساهمين بنسبة 30 في المئة فبلغت 69,5 مليون دينار. وبذلك تكون نسبة حقوق المساهمين إلى إجمالي الموجودات 12,7 في المئة، في حين أن نسبتها إلى محفظة التسهيلات الإئتمانية 39 في المئة، وهي من النسب العالية مقارنة مع البنوك المحلية والخارجية.

وفي جانب المطلوبات نما حجم ودائع وتأمينات العملاء بنسبة 15 في المئة عن نهاية العام 2005، كما ارتفعت ودائع البنوك والمؤسسات المصرفية بنسبة 4،4 في المئة.

وبلغ معدل كفاية رأس المال حسب المؤشرات الدولية للبنك والتسويات الدولية في بازل نحو 20 في المئة، وهذه النسبة تزيد عن الحد الأدنى المطلوب وفقاً لتعليمات البنك المركزي الأردني والبالغة 12 في المئة، وكذلك متطلبات لجنة بازل البالغة 8 في المئة.

وبناءً على هذه النتائج، تقدم مجلس الإدارة بتوصية إلى الهيئة العامة، بتوزيع أسهم مجانية على المساهمين بنسبة 30 في المئة من رأس المال. كما تقدم بطلب زيادة رأس المال إلى 100 مليون دينار أردني عن طريق طرح 8،42 ملايين سهم للاكتتاب الخاص لمساهميه وبسعر دينار واحد للسهم الواحد، وذلك لمواكبة خطط البنك المستقبلية في التوسع والإنتشار، حيث تم تأسيس بنك الاستثمار العربي الأردني (قطر) في مركز قطر للمال والمملوك بالكامل لبنك الاستثمار العربي الأردني وقد بدأ بتقديم خدماته المصرفية في شهر أبريل من العام الماضي.

بيشبنك أداكس

يوسف شملان العيسى

أعلن الرئيس التنفيذي لبنك أداكس للاستثمار **يوسف شملان العيسى** أن أكثر من 50 في المئة من أسهم شركة المال للتعليم تمّ بيعها إلى مؤسسات مالية خليجية وعربية. وتوقع رئيس إدارة توظيف الاستثمار في البنك **صالح سالم النشوان** أن يتم استكمال رأس مال الشركة البالغ 100 مليون دولار في نهاية فبراير، وقال أن البنك سيحتفظ بنسبة 10 في المئة من رأس المال. مشيراً إلى أن شركة الثقة للاستثمارات الأردنية (جوردانفست) اشترت 20 في المئة من أسهم شركة المال للتعليم.

وعن الاستثمار في قطاع التعليم، يشير **العيسى** إلى "أن بنك أداكس اعتمد ستراتيجية تقوم على تنوع الاستثمار بما يحقق عوائد مادية مجزية لعملاء البنك. وتشمل هذه الاستثمارات قطاعات الإنتاج الإعلامي، التعليم، السياحة، المطاعم، العقار وغيرها". ويعتبر أن قطاع التعليم من أكثر القطاعات نمواً ليس على المستوى الإقليمي فحسب، بل على المستوى العالمي. ولذا أطلق البنك شركة أداكس القابضة للتعليم والتي تعدّ أحدث شركات البنك، وذلك بالمشاركة مع فريق من الأخصائيين في إدارة المؤسسات التعليمية".

ويكشف **العيسى** أن شركة المال للتعليم تجري مفاوضات لشراء 7 مدارس في كل من مصر والأردن وقطر والإمارات.

بنك مسقط الدولي



من اليسار: سليم بن علي بن عمر يعقوب السفير العماني في البحرين، الشيخ عبد الملك بن عبدالله الخليلي، يوسف حسن يوسف، أحمد بن سلوم حاكم منطقة البديع في البحرين، وعباس الدرازي

افتتح بنك مسقط الدولي، الذي يتخذ من البحرين مقراً له، فرعه الرابع، وذلك في حفل رعاه مدير إدارة مراقبة مصارف قطاع التجزئة في مصرف البحرين المركزي **يوسف حسن يوسف**، وحضره رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ **عبدالملك بن عبدالله الخليلي**، ومديره العام **عباس الدرازي**، إضافة إلى جمع من مسؤولي البنك والضيوف والإعلاميين.

ويقول رئيس مجلس الإدارة أن افتتاح الفرع الجديد يأتي "استجابة للطلب المتزايد على الخدمات التي يقدمها البنك، ويشكل علامة فارقة جديدة لأحدث فروعنا".

ويقول المدير العام "سيكون العام 2007 حافلاً بالنسبة لبنك مسقط الدولي، حيث يستمر في تعزيز عملياته في البحرين، ونحن نقترب من إطلاق شبكة ماكينات الصراف الآلي التي تغطي كافة المناطق، إضافة إلى بدء خدماتنا المصرفية على الإنترنت".



تحذير صحّـي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

مصرف دبي



من اليمين: عدنان الشلوان، علي الهاشمي، عبدالعزيز المهيري، أحمد الشال ومحمد جمعة محمد

في خطوة تعكس توجهه الجديد كمصرف متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، كشف مصرف دبي عن هويته الجديدة في مؤتمر عقده الشهر الماضي بحضور الرئيس التنفيذي للبنك **عبدالعزيز المهيري**، والرئيس التنفيذي للشؤون المالية **أحمد الشال** والرئيس التنفيذي للعمليات **علي الهاشمي**، ورئيس إدارة التسويق وتطوير المنتجات **عدنان شلوان**، ورئيس إدارة الاتصال **محمد جمعة محمد**.

ويرافق التغير في الهوية الجديدة للمصرف، تغيرٌ في الاسم باللغة العربية من "بنك دبي" إلى "مصرف دبي"، فيما يبقى الاسم باللغة الإنكليزية على حاله. وعن نتائج العام 2006، أوضح **المهيري**: " أنّ مصرف دبي سجل ارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة 35 في المئة، وبلغت 105 ملايين درهم إماراتي، وارتفعت قيمة الأصول بنسبة 49 في المئة عن العام 2005، لتبلغ 5,5 مليارات درهم". وعن الخطط المستقبلية، قال: "سوف نتوسّع في شبكة الفروع ونفتح 5 جديدة مع نهاية الربع الثاني من العام 2007، ليرتفع عدد الفروع العاملة إلى 15 فرعاً مع نهاية هذا العام. إلى ذلك حصلنا على موافقة المساهمين ووزارة الاقتصاد على زيادة رأس مال البنك بمقدار مليار درهم، ليصل إلى 1,5 مليار. وسيكون تركيزنا على استخدام أحدث التقنيات المتوفّرة وتقديم الخدمات التي لها تأثير مباشر على خدمة العملاء، كالخدمات المصرفية الإلكترونية والبطاقات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، والخدمات المصرفية عبر الهاتف المتحرّك، إضافة إلى تحسين آلية عمل الخدمة المصرفية الهاتفية ومركز خدمة العملاء".

أنطوني أشير

تمّ تعيينه مديراً عاماً تنفيذياً لفروع "ستاندرد تشارترد بنك" – لبنان، مشرفاً على عمليات البنك المصرفية كافة في لبنان.

وانضم **أنطوني** أشير إلى "ستاندرد تشارترد بنك" في العام 2004، وشغل مناصب عدّة في المملكة المتحدة وكندا والشرق الأقصى والشرق الأوسط. وفي لبنان، عمل لمدة 6 سنوات مديراً لقسم الخدمات المصرفية للأفراد.

وعيّن **ناجي مونّس** مديراً لقسم الخدمات المصرفية للأفراد، خلفاً لـ**أنطوني**. وهو كان انضم إلى مجموعة ستاندرد تشارترد في العام 2000، وله خبرة سابقة بالخدمات المصرفية للأفراد والشركات، كما ساهم بشكل خاص في تطوير قسم خدمات القروض الشخصية الخاصة بـ"ستاندرد تشارترد بنك" في لبنان.

صلاح الجيدة يتسلّم الجائزة، (وإلى يساره) عبد اللطيف المير

مصرف قطر الإسلامي

حصل مصرف قطر الإسلامي على جائزة "أفضل مصرف تمويل عقاري إسلامي" في قطر، وذلك من مجموعة المؤتمرات الإسلامية (ICG) ومقرّها لندن.

تسلّم الجائزة الرئيس التنفيذي للمصرف **صلاح الجيدة** بحضور المدير العام لمجموعة الأعمال البروفسور **عبد اللطيف المير** والمدير العام لمجموعة الاستثمارات والتطوير **جان مارك ريجال**.

وفي المناسبة، اعتبر **الجيدة** "أن هذه الجائزة ستكون حافزاً للمصرف للمضي قدماً في تحقيق المزيد من النجاحات في كافة أنشطته المصرفية والتمويلية والاستثمارية"؛ وأشار إلى التطلعات العالمية للمصرف من خلال عدد من المؤسسات المالية الإسلامية التي أسسها، مثل: "بيت التمويل الآسيوي" في ماليزيا، "بيت التمويل العربي" في لبنان، "بيت التمويل الأوروبي" في بريطانيا و"قطر للاستثمار"، إضافة إلى مجموعة من المحافظ الاستثمارية العقارية في أوروبا وأميركا".

من جهة أخرى، أعلن **عبد اللطيف المير** أن المصرف أنجز عملية تخارج ناجحة لمحفظة "بدر5" العقارية في فرنسا، التي كانت طرحت العام 2003 بالتعاون مع شركة أينوفاليس لإدارة الأصول، وقد تمّ توزيع الأرباح الناتجة عن العملية، والتي بلغت نسبتها 24 في المئة، إضافة إلى أرباح رأسمالية عند البيع بنسبة 15 في المئة، جرّاء ارتفاع أسعار العقارات في فرنسا. يُشار إلى أن عملية التخارج من صندوق "بدر5" هي ثالث عملية ناجحة أنجزها المصرف خلال عام، وحققت جميعها أرباحاً أعلى من المتوقع.

تعيينات في "شعاع كابيتال"



محمد علي ياسين

سامح حسن

أعلنت "شعاع كابيتال" عن تعيين **محمد علي ياسين** كمدير لذراع الوساطة الإقليمية التابعة لـ"شعاع للأوراق المالية". وسيشرف **ياسين** أيضاً على شركة الإمارات للأسهم والسندات، التي هي جزء من "شعاع للأوراق المالية". وكانت "شعاع كابيتال" قد رفعت مؤخراً حصتها في الشركة من 50 إلى 90 في المئة. وكان **ياسين** أدار "الإمارات للأسهم والسندات" منذ العام 1998. وشهدت الشركة خلال هذه الفترة نمواً ملحوظاً وتوسّعت من مكتب واحد إلى 5 مكاتب وساطة.

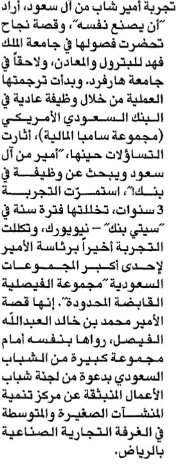
كذلك أعلنت "شعاع لإدارة الأصول"، إحدى أذرع "شعاع كابيتال"، عن تعيين **سامح حسن**، مديراً أول لديها، مسؤولاً عن تطوير ستراتيجية جديدة في اقتناء الأسهم في أسواق المنطقة العربية. وسيعمل **سامح** بإشراف مباشر من المدير التنفيذي لـ"شعاع لإدارة الأصول" **هيثم عرابي**، بصفته أحد أعضاء الفريق الاستثماري.

ويتمتع **حسن** بخبرة تقارب 10 سنوات في مجال إدارة الأصول عالمياً، وسبق أن عمل في شركات عدة. ■

محمد بن خالد العبدالله الفيصل: حكاية أمير


الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل

الرياض - خطار زيدان


إنها تجربة أمير شاب من آل سعود، أراد "أن يصنع نفسه"، وقصة نجاح تحضرت فصولها في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، ولاحقاً في جامعة هارفرد. وبدأت ترجمتها العملية من خلال وظيفة عادية في البنك السعودي الأمريكي (مجموعة سامبا المالية)، أثارت التساؤلات حينها، "أمير من آل سعود ويبحث عن وظيفة في بنك!"، استمرّت التجربة 3 سنوات، تخللتها فترة سنة في "سيتي بنك" - نيويورك، وتكللت التجربة أخيراً برئاسة الأمير لإحدى أكبر المجموعات السعودية "مجموعة الفيصلية القابضة المحدودة". إنها قصة الأمير محمد بن خالد العبدالله الفيصل، رواها بنفسه أمام مجموعة كبيرة من الشباب السعودي بدعوة من لجنة شباب الأعمال المنبثقة عن مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الغرفة التجارية الصناعية بالرياض.

من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، حصل الأمير **محمد بن خالد العبدالله الفيصل** على شهادة بكالوريوس العلوم في الإدارة الصناعية، خوّلته طلب وظيفة في البنك السعودي الأمريكي (مجموعة سامبا المالية)، فشغل وظيفة مساعد أول لمدير محفظة المشتقات في البنك، وبقي في هذه الوظيفة لمدة عام، إلى أن أطلق البنك برنامجاً لتبادل الخبرات بين "سامبا" و"سيتي بنك"، وتم ترشيحه مع زميل آخر له للالتحاق بهذا البرنامج والذهاب إلى الولايات المتحدة للعمل في "سيتي بنك" - نيويورك. وأتم الدورة وعمل لمدة عام في دائرة مشتقات الطاقة. لكن طموح الأمير العلمي لم يتوقف على شهادة البكالوريوس وكان هدفه دراسة الماجستير، وقبل أن يغادر نيويورك اتخذ القرار: "هارفرد التوجه القادم لكن ليس الآن". عاد الأمير إلى المملكة وحضّر نفسه لتحقيق ما وعد نفسه به، "إذا لم أقبل في هارفرد لن أحصل على الماجستير ولن أتقدم إلى أية جامعة أخرى".

من العمل المصرفي الذي استمر نحو 3 سنوات، تعلم الأمير كيفية العمل في بيئة احترافية أكسبته الانضباط والتنظيم في كل شيء، وكذلك أخلاقيات العمل من ناحية الالتزام والإنتاجية والأداء والمثابرة، إلى جانب الخبرات العملية على الصعيد الاقتصادي والمالي. واستطاع أن يكتسب حنكة الإدارة والتعرف على مقاييس الرئيس الجيد، وذلك كونه عمل تحت رئاسة شخص جيد، وآخر سيئ. "إذا كان رئيسك جيداً ستتعلم منه مقاييس الرئيس الجيد وتطبّق ذلك على مرؤوسيك، وأما إذا كان رئيسك سيئاً فإنك ستعرف منه ما هي الأشياء غير الجيدة، وبالتالي

تحاول أن تتجنبها في إدارتك، ما يعني أنه في كلتا الحالتين تتعلم ما هو مقياس الرئيس والقائد الجيد وما هو مقياس الرئيس السيئ، وهذا ما تعلمته جيداً في القطاع المصرفي".

عاد الأمير **محمد** إلى الولايات المتحدة الأميركية وتقدم بطلب الإنتساب إلى جامعة "هارفرد"، وحصل على القبول، كونه "مختلف وليس مثل الباقين". أيام الدراسة في "هارفرد" يصفها الأمير بأنها من أصعب سنوات عمره، لكنها من أكثرها فائدة. تعلم منها أن هناك فارقاً بين الدراسة الجامعية العادية والدراسة ضمن برنامج يسير على منهج عملي وسليم وجيد، وتعلم "أسلوب التفكير وليس مجرد الحصول على المعلومات، لأن الجامعة الجيدة تعلمك كيف تفكر وليس في ماذا تفكر". "تعلمت من هارفرد التعلم المستدام، بمعنى أن التعلم لا ينتهي بمجرد خروجك من مجال التعليم، بل إن تحقيق النجاح في عملك وفي حياتك يتطلب منك أن تطور نفسك وأن تستمر في القراءة والدراسة والاختلاط بالآخرين والتعامل.. تعلمت كيف أفكر، كيف أكتشف المشكلات، كيف أضع الحلول، كيف أنظر إلى الخيارات وماذا أختار، كيف أضع الخطط وآلية التنفيذ، وكيف أطور نفسي بنفسي، لأن الجامعة لديها ثقة بأن حصول الطالب على شهادة من هارفرد ليست نهاية المشوار، بل إن طريقة التفكير والمهارات التي تلي هذه المرحلة هي التي ستحفظ لجامعة هارفرد سمعتها بعد أن يبدأ الخريج مسيرة حياته العملية".

في صيف العام 1996، تخرّج الأمير **محمد** من "هارفرد"، وعاد إلى المملكة ليعمل في القطاع المصرفي الذي اختبره فعاد إلى مجموعة سامبا المالية، لكنه فوجئ بطلب عمه الأمير **محمد بن عبدالله** بالعمل معه في مجموعة الفيصلية التي يرأسها، والمفاجأة سببها أن "الوالد **عبد الله الفيصل** كان حريصاً جداً على أن أبناءه وذريته يعتمدون على أنفسهم ويعملون خارج البيوت الاستثمارية التي تملكها الأسرة، وذلك لسببين: الأول كي يجعلهم يعتمدون على أنفسهم، والثاني رغبته في أن تدار الشركة بطريقة احترافية من دون تدخل من أفراد العائلة". فوافق الأمير **محمد** بعد تردد وبعد 7 أشهر من هذا الطلب وبعد "أن فشل مديره في البنك من أن يرتقي إلى تطلعاته".

إنتقل الأمير الشاب إلى مجموعة الفيصلية في منصب نائب الرئيس وعمل لمدة 5 سنوات في هذا المنصب، ليترأس بعدها إحدى أكبر المجموعات السعودية، ويقودها لأن تكون الشركة السعودية الرائدة في الشرق الأوسط، "وهذا التوجه الإقليمي يجعلنا نفكر في خلق أعمال استثمارية ذات قيمة مضاعفة، وتوجهاتنا محكومة بقيم أساسية، وهذه القيم نؤمن بها كثيراً. إنّ هذه القيم تتمثل في السعي الدائم نحو الامتياز، النزاهة في جميع التعاملات، أن نكون الخيار الأول لراغبي العمل خصوصاً من السعوديين، ما خلق نوعاً من المسؤولية الاجتماعية يفتخر بها المجتمع، إضافة إلى الارتقاء بسمعة الأعمال والشركات السعودية".

ويعتبر الأمير **محمد بن خالد** أن الرئيس الجيد هو "الذي يقود من خلال القدوة الحسنة وقيم المجموعة". أما مفهوم القيادة فهو يختلف عنده عن عدد من رؤساء الشركات، وهو يقول: إن القيادة في مجموعة الفيصلية فريق واحد. إن مجموعة الفيصلية فيها نحو 17 شركة، إضافة إلى الشركة القابضة، وتدار من قبل فريق قيادة وليس من قبل شخص واحد. الدور الرئيسي لي أنا في مجموعة الفيصلية، هو تهيئة البيئة المناسبة وتهيئة الجو المناسب لهذه القيادة لكي تهنأ". ويضيف بتواضع: "الحقيقة أنا في وضع أحسد عليه لأنني أعمل مع أشخاص أكثر خبرة مني وأكثر فهماً. أنا لست قائداً لمجموعة الفيصلية، وإنما شخص في موقع قيادة. فهناك أشخاص في مراكز قيادية وهناك قادة، نحن لدينا فريق قائد لن أستطيع أن أنجز شيئاً من دون وجود هذا الفريق، وأثق فيهم ثقة كاملة، وهم حقيقة أصحاب الدعم وأصحاب النصائح". ■

مجموعة الفيصلية

تأسست مجموعة الفيصلية على يد الأمير عبد الله الفيصل سنة 1969، وهي اليوم تعتبر واحدة من أكبر 20 شركة في السعودية، ولديها مجموعة أعمال تقوم بإدارتها في 6 قطاعات، هي: الأغذية والمشروبات، البتروكيميائيات، الأجهزة الإلكترونية، تقنية المعلومات، الأجهزة الطبّية، الحلول والوسائط المتعددة، تجارة التجزئة، والعقار، إلى جانب الاستثمار المالي، وفيه أسهم الشركات المغلقة والشركات المساهمة وإدارة الأصول.

أرباحها ارتفعت 320 في المئة وتعتزم بناء 5 مصانع

الجوف الزراعية: منظومة صناعات غذائية مُتكاملة


محمد سعيد العطيه

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

تتطلّع شركة الجوف للتنمية الزراعية إلى التحوُّل صرحاً تنموياً شاملاً يُقتدى به بين الشركات السعودية بحلول العام 2010، وذلك عبر الإفادة القصوى من أرضها الشاسعة البالغة 600 كلم مُربَّع، وتعزيز قدراتها الصناعية، فضلاً عن تنويع استثماراتها بدخول القطاع السياحي.

المهندس محمد سعيد العطيه، العضو المنتدب، يشرح لـ"الاقتصاد والأعمال" خطة الشركة الستراتيجية وخطواتها العملية لبلوغ هذا الهدف.

برأي **العطيه** فإن الأرباح القياسية التي حققتها الشركة للسنة المالية المنتهية بتاريخ 31 ديسمبر 2006، والبالغة نحو 48,5 مليون ريال سعودي، مقابل 15,17 مليوناً للعام 2005، أي بنسبة زيادة قدرها 220 في المئة، "تعكس نجاح عملية إعادة الهيكلة بقيادة **الأمير عبدالعزيز بن مشعل بن عبدالعزيز آل سعود**، رئيس مجلس الإدارة، وجدوى خطتها الستراتيجية التي أقرّها المجلس الجديد المُنتخَب من قِبل الجمعية العمومية في شهر مايو من العام الماضي".

بمنأى عن الأسهم!

يُحيلُ **العطيه** هذه النتائج "الطيّبة والنمو الكبير في الأرباح إلى زيادة الإنتاج وخفض التكاليف وتحسُّن الأسعار بالإضافة إلى تفعيل التصدير، لاسيما إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي فضلاً عن بعض الأسواق العربية والأوروبية، ما أدّى إلى تحقيق مبيعات بقيمة 175 مليون ريال مقارنةً بنحو 144,5 مليوناً للعام 2005. مُوضحاً أن "الأهم من حجم هذه النتائج المالية القياسية هو طبيعتها، فالأرباح المُحقَّقة هي أرباح تشغيلية وليست استثمارية، وذلك انطلاقاً من توجُّه الشركة إلى التركيز على النشاطات الرئيسية (Core Business)، أي القطاع الزراعي وتنميته وتوسعته، وليس على الاستثمار في قطاعاتٍ أخرى كسوق الأسهم أُسوةً ببعض الشركات الزراعية التي أهملت نشاطها الرئيسي وركّزت على الاستثمار في الأسهم، الأمر الذي جنَّبنا إرهاصات الانخفاض الحاد في سوق الأسهم ونأى بنتائجنا المالية عنها". مُنوِّهاً في هذا الخصوص بتوجيهات رئيس مجلس الإدارة **الأمير عبدالعزيز بن مشعل** "ومتابعته الدائمة وإصراره على تنمية القطاعات الإنتاجية للشركة، بعيداً عن الدخول في مضاربات وأنشطة لا تَمتُّ إلى رؤية الشركة التنموية بِصلة".

حصادٌ ماليٌّ وفير

يلفت **العطيه** إلى "تنوُّع مُنتجات الشركة والنمو المطرد في مبيعات كُلٍّ منها، فقد ارتفعت مبيعات القمح بمقدار 11,3 مليون طن، وذلك من خلال زيادة الإنتاج بنسبة 6,31 في المئة، من 64 ألف طن في العام 2005 إلى 74,8 ألف طن للعام 2006، وهو مُرشَّح

زراعة القمح وفق أعلى المعايير الفنية العالمية (Al-Jouf Wheat)


عسل "الجوف": الجودة (Al-Jouf Honey)


زيت الزيتون: الشركة تدرس زيادة عدد أشجار الزيتون إلى مليون شجرة (Al-Jouf Oil)

للنمو إلى 120 ألف طن خلال العام الحالي"، مُشيراً إلى أن القمح "يُعدُّ المحصول الرئيسي للشركة والأكثر ربحية بين مُنتجاتها، إذ يفوق العائد على الاستثمار فيه نسبة 70 في المئة".

ويتابع **العطيه** بأن "إنتاج البرسيم (العلف) زاد أيضاً من 57,3 ألف طن إلى 60,9 ألف طن، ونَمَت مبيعاته إلى 32,9 مليون ريال أي بارتفاع قدره 2,9 مليون ريال. كذلك زادت مبيعات البطاطس بأكثر من 7 ملايين ريال لتصل إلى 16,5 مليوناً.



معرض مُنتجات "الجوف" الدائم في الرياض (Al-Jouf Exhibition)

وارتفعت مبيعات البصل بنسبة 159 في المئة لتصل إلى 30,6 مليون ريال. بالإضافة إلى وصول إنتاج تقاوي القمح (البذور) إلى 15 ألف طن، ونمو إنتاج الشركة من العسل الطبيعي بشكل ملحوظ، وارتفاع مبيعات الفاكهة بنسبة 14 في المئة إلى 5,7 ملايين ريال، مع الإشارة إلى أن الشركة قامت باستبدال زراعة بعض الفاكهة الخاسرة مثل التفاح واللوز بتعزيز إنتاجها من العنب والخوخ والمشمش ذات العائد الجيد".

زيت إلى أسبانيا!

يُنوِّه **العطيه** بأهمية التصدير وانعكاسه بشكل إيجابي جداً على النتائج المالية المحقَّقة، حيث قامت الشركة خلال العام 2006 بتصدير نسبة جيدة من إنتاج البصل والبطاطس لديها إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ولبنان، "بالإضافة إلى تصدير زيت الزيتون إلى سوق أسبانيا والتي تُعدُّ من أعرق الدول في صناعة زيت الزيتون حول العالم، وهو ما يدلُّ على الجودة العالية لمُنتجات الشركة وفعالية خطتها التسويقية". علماً أن شركة الجوف للتنمية الزراعية تمتلك حالياً 600 ألف شجرة زيتون وتدرس رفعها إلى أكثر من مليون شجرة في المدى المنظور.

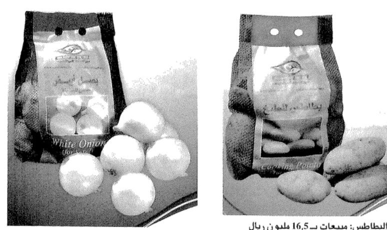
والجدير بالذكر في هذا الإطار أن المملكة العربية السعودية تمنع تصدير القمح باعتباره مُنتجاً استراتيجياً، حيث تتولّى المؤسسة العامة للصوامع والغلال ومطاحن الدقيق شراء القمح من المزارعين بسعر يناهز ألف ريال للطن وتقوم بدعمه وبيعه للمواطنين في السوق المحلّية. كما تمنع المملكة أيضاً تصدير العلف كونه يستهلك الكثير من المياه وبالتالي يجب تعظيم الإفادة منه في التنمية الزراعية الوطنية.

توسُّع مدروس

حول الرؤية المستقبلية لمجلس الإدارة الجديد، يُصرِّح **العطيه** أن "تركيز الشركة سيتمحور حول تنمية وتوسيع النشاط الرئيسي، أي القطاع الزراعي، من خلال زيادة المساحات المزروعة ورفع كميات الإنتاج والدخول في مجالات جديدة بهدف تنويع المُنتجات كقطاع التمور الواعد جداً على سبيل المثال".

إلى ذلك، "تخطط الشركة للاستثمار بشكل كبير في قطاع الصناعات الغذائية عبر إنشاء عدد من المصانع في مجالات مختلفة، سواء المرتبطة منها بشكل عضوي بالنشاط الزراعي أو تلك المُكمِّلة له، حيث تقوم الشركة حالياً بإجراء دراسات الجدوى الاقتصادية على إقامة مزرعة للدواجن مع مصنع مُرافِق لتوضيب المُنتجات النهائية، وبناء مصنع لمُنتجات التعبئة والتغليف بطاقةٍ إنتاجية تُغطي احتياجات الشركة وغيرها من الشركات الزراعية، وإنشاء مصنع للبطاطس المُقرمشة (تشيبس) وللبطاطس المُجمَّدة الجاهزة للقلي، وآخر لتعبئة وتوضيب التمور، بالإضافة إلى توسعة مصنع زيت الزيتون وزيادة طاقته الإنتاجية، والتفكير بإقامة مصنع للمياه المعدنية المُعبّأة". لافتاً في المُقابل إلى أن الشركة "أقفلت العام الماضي مصنع الألبان الذي كانت تملكه بسبب المُنافسة الشديدة في هذا القطاع، وذلك في إطار ستراتيجيتها للخروج من القطاعات غير المُجدية وإطفاء الخسائر المُتأتية عنها".

ويختم **العطيه** بالإشارة إلى أن "الجوف الزارعية" تدرس حالياً مع الهيئة العليا للسياحة إقامة "مشروع سياحي نموذجي على أرض الشركة، يضم منشآت فندقية ووحدات سكنية ومرافق تجارية وخدمية مُتنوِّعة". مُوضحاً أن آليات تمويل كافة هذه المشاريع التوسُّعية تتراوح بين "استثمار الأرباح المتنامية عاماً بعد عام، وزيادة رأس المال، والاقتراض من المصارف المحلّية". ■



البطاطس: مبيعات بـ 16,5 مليون ريال (Al-Jouf Potato)

البصل: تصدير إلى الخليج ولبنان (Al-Jouf Onion)



بذور القمح: حجم الإنتاج 15 ألف طن سنوياً (Al-Jouf Seeds)

قطاع البلاستيك في "صافولا":
مضاعفة المبيعات بقوة التملّك


المهندس أزهر كنجي

الرياض– "الاقتصاد والأعمال"

تطمح الخطة الستراتيجية لقطاع البلاستيك في مجموعة صافولا السعودية، والممتدة حتى العام 2010، لمُضاعفة المبيعات إلى مليار ريال سنوياً مُقابل 500 مليون حالياً. كيف ذلك؟ "من خلال إطلاق مُنتجات إضافية، والاستحواذ على شركات قائمة، وإنشاء مصانع جديدة لاسيما في أفريقيا الجنوبية"، بحسب الرئيس التنفيذي لقطاع البلاستيك في "صافولا" المهندس أزهر كنجي لـ "الاقتصاد والأعمال".

باشرت "صافولا" نشاطها في الصناعات البلاستيكية منذ نحو ربع قرن، كقطاع داخلي لخدمة نشاط التعبئة والتغليف الخاص بمُنتجات شركات المجموعة المتنوّعة. إلاّ أنها توسّعت في هذا المجال بشكل مطرد حتى أصبح قطاع البلاستيك يضمّ 3 شركات هي: "صافولا لأنظمة التغليف" وتمتلك مصنعين في جدّه والرياض، "الشرق للصناعات البلاستيكية" ومقرّها الرياض، و"نيومارينا" في الإسكندرية–مصر.

حتى اليابان

تستحوذ المُنتجات البلاستيكية على حصة تُقارب 10 في المئة من مُجمَل مبيعات مجموعة صافولا، أي نحو 500 مليون ريال سعودي سنوياً؛ ويتوقع كنجي أن "يتجاوز هذا الرقم، مع نهاية خطتنا الخمسية في العام 2010، مبلغ مليار ريال".

ويشير إلى "أنّ مُنتجات "صافولا" البلاستيكية "تُصدَّر حالياً إلى 16 بلداً، بدءاً بدول مجلس التعاون الخليجي كافة فمصر والسودان والمغرب وصولاً إلى اليابان، حيث أصبح التصدير يُشكّل نسبة 12%".

وترتكز صناعات البلاستيك في المجموعة، بحسب كنجي، على "خدمة القطاع الصناعي بالدرجة الأولى، كـ: العصائر والألبان والمياه وزيوت السيارات والمُنظّفات المنزلية. فضلاً عن تصنيع مُنتجات بلاستيكية نهائية لها علاقة مباشرة بالمستهلك، كـ: الأدوات المنزلية ومستلزمات الحدائق. وكذلك بعض المُكمِّلات الصناعية الثقيلة، كـ: القوالب البلاستيكية وأغلفة المواد البتروكيميائية".

عصر الكيانات الكبرى

تستند "صافولا" لتحقيق خطتها بمضاعفة مبيعاتها كما يقول كنجي إلى "النمو الكبير الذي تشهده القطاعات التي تحتاج إلى صناعاتنا البلاستيكية. هذا إلى عزمنا الاستحواذ على شركات تصنيع بلاستيك، سواء في السعودية أم خارجها".

ويُضيف: "تعتمد صناعة البلاستيك على اقتصادات الحجم والتقنيات المتطورة، ومع توافر أكثر من 500 مصنع بلاستيك في السعودية فإنّ الوقت قد حان لظهور كيانات عملاقة قادرة على تخفيض النفقات والحدّ من التكاليف وخدمة السوق بشكل أفضل".

كما يندرج ضمن سياسات "صافولا" البلاستيكية "إطلاق مُنتجات جديدة في مُختلف القطاعات، بما يُحقق احتياجات عملائنا وتعزيز قدراتهم التنافسية. وكانت "صافولا" السبّاقة في تحويل قطاع الألبان السعودي من الاعتماد على التغليف الكرتوني إلى البلاستيكي، وكذلك تعبئة زيوت السيارات من الصفيح إلى البلاستيك، ما يُعطي نموذجاً عن دور "صافولا" الريادي في تطوير هذه الصناعة".

فلسفة التصدير

"تُشكّل السوق المحلية الأولوية بالنسبة إلينا"، يقول كنجي، "لكننا بموازاة ذلك نضع نصب أعيننا انتهاز الفرص الخارجية كافة المُتاحة للتوسُّع والنمو. فالجودة العالية التي تتميّز بها منتجاتنا توفّر لها ميزة تنافسية في أكثر الأسواق تطوُّراً وتعقيداً، حيث باشرنا العام الماضي، على سبيل المثال، التصدير إلى السوق اليابانية وبلغت مبيعاتنا في العام الأول نحو 6 ملايين ريال".

وترتكز "فلسفتنا التصديرية على تغطية أسواق دول مجلس التعاون الخليجي واليمن انطلاقاً من مصانعنا في السعودية، وتغطية مصر وأسواق شمال أفريقيا من مصنعنا في الإسكندرية. وكجزء من خطتنا الستراتيجية، فإننا نستهدف الاستحواذ على مصانع في منطقة أفريقيا الجنوبية لخدمة أسواق دولها المتنامية".

عناصر التفوّق السعودي

بالنسبة لأبرز المزايا التنافسية لقطاع صناعة البلاستيك السعودي، يلفت كنجي إلى أنّ "وفرة المواد الأولية بأسعار جيدة وكميات كافية، وتوافر الطلب الذي يقوده الحضور المتزايد لشركات الألبان والعصائر يُشكّلان عاملين مُحفّزين لتطوُّر صناعة البلاستيك في المملكة".

وأضاف: "لا شك بأنّ احتواء المملكة على 50 في المئة من الطاقة الصناعية البتروكيميائية في الشرق الأوسط، يلعب دوراً محورياً في نمو الصناعات التحويلية البلاستيكية السعودية. فالمواد البتروكيميائية الأساسية للصناعات التحويلية تُشكّل نحو 75 في المئة من تكلفة تصنيع البلاستيك كمُنتج نهائي، وهذا العنصر، إضافة إلى امتلاك التقنيات المتطورة، يُشكّلان عاملَيّ الحسم في المنافسة".

عراقيل برسم الحسم

يَعتبر كنجي أنّ "المدن الاقتصادية التي يتمّ إطلاقها في المملكة لاسيما "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" التي تحتوي مُجمّعاً صناعياً عملاقاً "وادي البلاستيك"، سوف يخلق بيئة استثمارية مُتميّزة".

لكن في المقابل، فإنّ هذا القطاع لا يخلو من تحديّات ومعوّقات تواجهه؛ أبرزها برأي كنجي "ضرورة المحافظة على جودة المُنتجات البلاستيكية من خلال التشديد على المواصفات والمقاييس الخاصة بهذه الصناعة، وأهمية توفّر اليد العاملة المتخصصة"، مُنوّهاً بأنّ العام الحالي سوف يشهد نقلة نوعية على هذا الصعيد "مع الانطلاقة المُرتقبة لمعهد البلاستيك في مدينة الرياض، ما يساهم بإغناء سوق العمل بدفعات سنوية من الشباب السعودي المُتخصص". ■

الاهتمام يتركّز على السعودية والإمارات

قطاع الإستشفاء في الخليج يجتذب الشركات العالمية

دبي – مايا ريدان

دخلت المنطقة العربية، والخليجية بشكل خاص، قطاع الإستشفاء من بابه الواسع، بعد أن كانت لفترة ليست ببعيدة مغيّبة عن خارطة الإستشفاء العالميّة، وبعد أن استأثر تطوير البنية التحتية والقطاع العقاري بالنسبة الأكبر من استثمارات "فورة" النفط في الدول الخليجية، بدأ قطاع الإستشفاء يستقطب جزءاً مهماً من هذه الاستثمارات، خصوصاً في دبي والمملكة العربية السعودية وقطر. وقد اتخّذت الإستثمارات في هذه الأسواق طابع المدن الطبيّة متكاملة الخدمات، التي بدأت تجتذب اهتمام كبار الشركات الأجنبية العاملة في القطاع الإستشفائي، من مصنّعين ومزوّدي حلول طبيّة وغير ذلك. وقد باشر عدد من هذه الشركات بنقل مكاتبها إلى دبي بشكل خاص، استعداداً لقطف ثمار المرحلة المقبلة. فهل تملك المنطقة المقوّمات لتتحوّل إلى مقصد استشفائي؟ وأية أسواق تتطلّع إليها الشركات الكبرى؟ وما هي التكنولوجيا الجديدة التي تدخل الأسواق؟ وأين تكمن التحدّيات؟

جالت "الاقتصاد والأعمال" على أبرز الشركات الأجنبيّة العاملة في هذا القطاع، للوقوف على آرائها ورؤيتها لمستقبل قطاع الاستشفاء في الخليج.

"فيليبس": حيوية التركيبة السكانيّة

يعتبر نائب الرئيس الأول لدول أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة فيليبس **والتر كوجين** أن ما تتميّز به أسواق المنطقة لا يعود فقط إلى استثمارها في البنى التحتية المتطورة جداً في قطاع الإستشفاء، وإنما أيضاً إلى الإستثمار في المرافق الضرورية المكمّلة التي تجعل من البيئة الإستشفائية بيئة متكاملة تتوفّر فيها التسهيلات اللازمة كافة. "وقد حققت المملكة العربية السعودية خطوات متقدّمة في هذا الإطار حيث راعت في إعادة تصميم البنى التحتيّة للقطاع الإستشفائي تأمين المرافق الإستشفائية المهمة كمراكز التشخيص والبرامج المتخصّصة للأم والطفل ومراكز التخصّص في مختلف الأمراض".

"من جهة ثانية، تلعب التركيبة السكانيّة دوراً حيويّاً في هذا الإطار، ذلك أن نسبة الذين تتجاوز أعمارهم 60 عاماً في المنطقة قليلة جداً، بخلاف عدد من الدول الأخرى مثل ألمانيا حيث تتراوح نسبة كبار السن بين 25 و30 في المئة من مجموع عدد السكان، وبالتالي "تمثّل منطقة الخليج بالنسبة إلينا كشركاء في هذا القطاع، فرصاً متنوّعة جداً لأننا نتطلّع إلى نسب أعمار مختلفة، وبالتالي إلى مستويات مختلفة من



والتر كوجين

الإستشفاء. وبرأيي فإن أمراض القلب هي أحد القطاعات التي ستلقى اهتماماً كبيراً في هذه المنطقة".

وتشكّل دول الخليج نسبة تتراوح بين 3 و4 في المئة من حجم سوق الإستشفاء العالمية، التي يبلغ الإنفاق فيها نحو 4 آلاف مليار دولار، نصفها تنفق في الولايات المتحدة الأميركية، فيما تنفق الصين، ذات المليار و400 ألف مليون نسمة، 100 مليار دولار فقط. ويوضح **كوجين**: "إذا نظرنا الى النمو الاقتصادي في عدد من الأسواق، مثل الصين والهند والبرازيل والشرق الأوسط، نجد أن بعضها يندرج في المراتب العشرة الأولى عالمياً، خصوصاً الاقتصاد الصيني الذي يتوقّع أن يكون الأكبر عالمياً بحلول العام 2050. وبالتالي فإن هذه الاقتصادات ستنفق نسبة غير قليلة على القطاع الصحي فيها، كما تفعل الولايات المتحدّة اليوم، الأمر الذي سينعكس على سوق الإستشفاء العالمية بشكل مثير".

وبالنسبة إلى دول المنطقة، تعتبر السوق السعودية الأكبر، إذ تشكّل ما نسبته 40 في المئة من الإنفاق على المعدّات الإستشفائية في دول المنطقة، أي ما يعادل 500 مليون دولار، وتليها السوق الإيرانية. ويتوقع **كوجين** أن يرتفع الإنفاق على القطاع الصحي في دول المنطقة خلال السنتين المقبلتين بنسبة تتراوح بين 6 و10 في المئة.

من جهة ثانية، يشير كوجين إلى التحديّات التي تواجه قطاع الإستشفاء في دول المنطقة وأبرزها: "استقطاب المهارات البشريّة لتأمين الخدمات الصحيّة. وهنا تلعب التكنولوجيا دوراً مباشراً في التقليل من الاعتماد على اليد العاملة لتأمين هذه الخدمات".

كما أن سعي دول المنطقة، وخصوصاً دبي، إلى تفعيل السياحة الإستشفائية لديها واستقطاب المرضى الذين اعتادوا التوجّه إلى الخارج لتلقي العلاج، يتطّلب الارتقاء بالمنافسة بما يمكّن هذه الدول من تقديم مستويات عالية من الخدمات الإستشفائية.

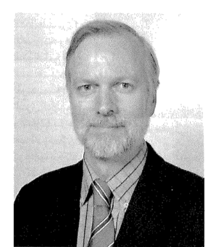
أما بالنسبة لشركة فيليبس فيعود تواجدها في دول المنطقة وتحديداً في الخليج، إلى أكثر من 50 عاماً. وتعتمد ستراتيجية المنافسة لديها، بحسب **كوجين**، على الابتكار بالدرجة الأولى خصوصاً في مجال التشخيص. "نعمل لأن نصل إلى مرحلة لا يعود فيها المريض بحاجة إلى رؤية طبيب لتشخيص حالته ولا أن يقصد المستشفى لمراقبة وضعه الصحيّ، وإنما تمكينه القيام بذلك من خلال التكنولوجيا المتطوّرة لدينا".

وتتضّمن أحدث منتجات "فيليبس"

معمل لقسطرة القلب بتقنية "Ambient Experience"، ويتيح هذا التصميم تفاعلاً أفضل بين المريض وفريق العمل، ما يخفف الضغط الشديد على المريض. ذلك أن الأخير بإمكانه، من خلال هذا التصميم، اختيار صورة مرئية على شاشات عرض LCD معلقة على السقف مزوّدة بإضاءة ملوّنة وموسيقى تساعده على الإسترخاء والتعاون مع الفريق المعالج.

كذلك تشمل منتجات "فيليبس" نظام الموجات فوق الصوتيّة الذي يساعد الأطبّاء على تقصير زمن الفحص، ونظام الرنين المغناطيسي الذي يشمل أحدث ما توصّلت إليه تقنية المغناطيس والميل وذبذبة الإرسال.

"كوداك":
استثمارات على خطى أوروبا



رودي فان دي وال

ويشرح مدير عام أسواق المناطق الناشئة في شركة كوداك **رودي فان دي وال** بأنّ المستقبل في المنطقة هو للآلات الرقمية التي تشهد إقبالاً كبيراً، إذ لم تعدّ هناك استثمارات تذكر في قطاع تصوير الأشعة التقليدي. "الدول الخليجية بشكل خاص تتبع اتجاه أوروبا الغربية في الإنتقال من الأجهزة التقليدية إلى أجهزة أكثر تطوّراً". وبحسب **وال**، يمكن للدول العربية استيراد الأجهزة نفسها التي تستخدم في الخارج، ومن دون أي تعديل، باستثناء التقنيات التي تتعلّق باللغة. ويرى، في هذا السياق، أن الإستثمارات التي تنفّذها الدول الخليجية في القطاع الصحي هي نفسها المعتمدة في الدول الأوروبية. "وهو أمر إيجابي جداً إذ لا توجد فروقات جوهريّة بين ما تقوم به الدول الخليجية من استثمارات وبين ما يقوم به العالم الغربي".

الخليج يشكّل 4 في المئة من حجم الاستشفاء العالمي

وبحسب **وال** أيضاً تحتل السوق السعودية المرتبة الأولى من حيث الحجم، تليها السوق الإيرانية، إلا أنه يرى أيضاً في السوق العراقية فرصاً مهمة، خصوصاً إذا ما شهدت الأوضاع فيها استقراراً.

وانطلاقاً من تجربة "كوداك" التي تتواجد في المنطقة منذ أواخر الستينات، يرى **وال** أن المنافسة فيها اتسعت دائرتها خلال السنوات القليلة الماضيّة. "في الماضي كنا ننتج أفلام X- Ray التقليدية وكذلك أجهزة وأفلام لايزر، أما اليوم فقد دخلنا عالمين جديدين مختلفين كليّاً: الأوّل هو PACS system الذي يخوّلنا الحصول على الصورة الرقميّة وأرشفتها تلقائياً كما يمكنّنا من القيام ببعض القراءات على الشاشة. وفي هذا المجال هناك الكثير من العوامل المشتركة مع غيرنا من الشركات المنتجة. أما المجال الآخر فهو التشخيص، وذلك من خلال Direct radiography system وهو عبارة عن جهاز يلتقط صورة X-Ray ويحوّلها إلى صورة رقميّة. وفي هذا المجال نحن في موقع منافسة مع المصنعين التقليديين. وبالتالي تغيّرت المنافسة بالنسبة إلينا كثيراً وفجأة وجدنا أنفسنا أمام منافسين كثر".

من جهة ثانية، يؤكّد **وال** أن الإستثمارات التي تشهدها المنطقة، خصوصاً في مدينة دبي الطبيّة، ستستقطب المرضى من دول المنطقة كافة، "وذلك لسهولة التنقّل من وإلى دبي والاستقرار الأمني الموجود؛ إضافة إلى أن سكّان المنطقة يشعرون بسهولة التنقّل في دولة عربية أكثر من الدول الأوروبية والأميركية".

وافتتحت "كوداك" مكتب مبيعات لها في دبي من شأنه أن يخدم شريحة جغرافية واسعة، حيث تقوم الشركة من خلاله بإدارة مبيعاتها إلى أفريقيا وإلى بعض أسواق أوروبا الشرقية وليس فقط إلى منطقة الشرق الأوسط.

السعودية تستحوذ على 40 في المئة من الإنفاق الاستشفائي في الخليج

"سيمنز":
الثقافة والوعي

نارت مامسر

وبالنسبة للمدير العام الإقليمي في شركة سيمنز للحلول الطبيّة **نارت مامسر**، تنبع الفورة الإستثمارية التي يشهدها القطاع الصحي في المنطقة بالدرجة الأولى من ارتفاع نسبة الوعي عند المرضى. ذلك أن الإنفتاح والعولمة وثقافة الإنترنت ساهمت بتثقيف المريض حيث بات سقف توقّعاته مرتفعاً بالنسبة لنوعية الخدمات التي يتلقاها وبات القطاع الصحي ملزماً بمواكبة هذه التطلّبات. لذا يرى **مامسر** "أن المريض بات هو محور الإهتمام في أي استثمار صحي". ويشير في هذا السياق، إلى "اهتمام مراكز عالمية، مثل "كليفلاند كلينكس" و"جون هوبكينز" و"هارفرد مديكال"، بالقطاع الصحي في المنطقة العربية وخصوصاً في الخليج".

ويلفت **مامسر** إلى أن لبنان والأردن كانتا تقليدياً أولى دول المنطقة في قطاع الإستشفاء الصحي، أما اليوم فهناك اهتمام كبير من مختلف الدول الخليجية، خصوصاً دبي وأبو ظبي وقطر والسعودية. ويقول: "تبقى دبي الأكثر تقدّماً لأنها باتت مركزاً للأعمال، ذلك أن أي استثمار استشفائي في العالم مهما كان حجمه ومهما كان متطوراً بحاجة إلى مرضى، وهذا يتماشى مع تطلعات دبي لاستقطاب السيّاح والشركات ورجال الأعمال الذين يحتاجون إلى الرعاية الصحية". ويلحظ "أن الإستثمار في القطاع الصحي لا يزال متأخراً عن الإستثمار في القطاع العقاري، إلا أن الأول بدأ الآن يسعى للحاق به".

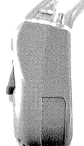
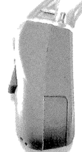
وقد نقلت "سيمنز" مؤخّراً مقرها إلى

منطقة الشرق الأوسط والخليج، من ألمانيا إلى دبي، وهي تقدّم مختلف الحلول الطبيّة، ومن أحدث منتجاتها "غرفة تمريض رقمية متكاملة".

ويختم مامسر بالإشارة إلى أن ما يساعد على استقطاب المرضى إلى المنطقة لا يتعلّق فقط بالجانب المادي وإنما براحة المريض الذي سيجد نفسه بين أهله وفي بلد يعرفه جيداً. "ومهما ارتفعت الكلفة المعيشية في دول المنطقة فإنها بالتأكيد تبقى أقلّ من الكلفة في الخارج".

"سونيك":

سندخل الأسواق بقوّة

قمية للسمع

أما المدير الإقليمي لمنطقة أوروبا في شركة سونيك الأميركية **بيرثولد برندبك** فيرى أن أسواق الدول العربية ما زالت قاصرة عن اللحاق بأسواق بعض الدول الأوروبية مثل الدانمارك وألمانيا وأميركا الشمالية. "وبالتالي أمامنا الكثير من الفرص للدخول بقوّة إلى هذه الأسواق بهدف تحسين الأوضاع فيها والاستفادة من الفرص المتوفّرة".

وقد دخلت شركة سونيك إلى السوق السعودية منذ 3 سنوات من خلال الموزّع الحصري لمنتجاتها في المنطقة وهي شركة أميغو. وتعمل الشركة في مجال ابتكار الآلات الرقمية التي تساعد على السمع (Digital hearing aids)، وهي تتطلّع حالياً إلى تعزيز تواجدها في أسواق المملكة العربية السعودية والإمارات بشكل أساسي. وإلى السوقين السورية والمصرية في مرحلة لاحقة. وتقوم ستراتيجية الشركة، بحسب **برندبك**، على التركيز على المدن الرئيسية في كل من هذه الدول وخصوصاً في السعودية. "وقد بدأنا ببناء شبكة لا بأس بها من العلاقات مع المستشفيات والعاملين في القطاع، ونأمل من خلال هذه القنوات أن نتمكن من دخول أسواق المنطقة، خصوصاً أن سوق الآلات الرقمية المخصّصة للسمع ما زالت غير متطوّرة هنا، الأمر الذي من شأنه أن يؤمّن لمنتجاتنا دخولاً مرناً إلى هذه الأسواق".

"رسبيرونيكس":

حدّة المنافسة



فال برنسب

ويرى مدير الشرق الأوسط وأفريقيا في شركة رسبيرونيكس **فال برنسب** أن الإستثمارات في القطاع الصحي تنمو بشكل ملحوظ في الدول التي تتمتع بالعوائد النفطية المرتفعة خصوصاً الإمارات والمملكة العربية السعودية والكويت. وبحسب **برنسب**، "أدركت هذه الدول أن الحاجة باتت ملحّة في أسواقها لتطوير مقاصدها العلاجية أكثر من مجرّد تلبية الحاجات العلاجية لديها. وهي توظّف في هذا الإطار استثمارات جيدة جداً في التكنولوجيا الجديدة التي تجنّب المريض عدداً من الأخطار".

يعتبر **برنسب** أن دبي قطعت شوطاً مهماً في هذا المجال من خلال المدينة الطبيّة التي تقوم بتطويرها، وكذلك من خلال المناطق الحرّة في الإمارة التي تستقطب عدداً من الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا.

وبالنسبة لـ **برنسب** فإن السوقين السعودية والإماراتية هما الأكبر في المنطقة، الأولى بسبب الكثافة السكانيّة فيها، والثانية بسبب تعدّد وتنوّع الجنسيات المقيمة فيها وتدفّق المستثمرين إليها.

ودخلت "رسبيرونيكس"، العاملة في مجال تصنيع أقنعة التنفّس، السوق الإماراتية منذ 20 عاماً، وهي أسّست حديثاً مكتب مبيعات لها في المنطقة الحرة بدبي، وستسعى من خلاله إلى خدمة الأسواق الخليجية كافة وكذلك أسواق إيران وأذربيجان واليمن والسودان وسواها.

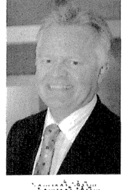
دبي مركز إقليمي للشركات الطبيّة والمدينة الطبيّة تعتمد أحدث التقنيات

ويعتبر **برنسب**، إنّ المنافسة باتت قويّة جداً في هذه الأسواق، "ولنتمكّن من حجز موقعنا المتقدّم في السوق علينا أن نعمل على تطوير التكنولوجيا الأفضل لمنتجاتنا بأسعار تنافسية".

وتتألّف قاعدة زبائن "رسبيرونيكس" في المنطقة من وزارات الصحة بالدرجة الأولى والمستشفيات والعيادات الخاصة والأفراد.

"جونز هوبكينز":

دخلنا الإمارات من "العين"

ستيفن ثومبسون

دخلت مستشفيات "جونز هوبكينز" مؤخراً إلى إمارة العين في الإمارات، وهي تتطلّع إلى الفرص الموجودة في الدول الخليجية والمنطقة بشكل عام. لكن توجهّها يختلف عن باقي الشركات العاملة في القطاع، فهي لا تبيع المنتجات والحلول وإنما تعمل مع شركاء محليين بهدف تطوير أدائهم وخدماتهم الطبيّة.

وبحسب نائب الرئيس الأول لـ "جونز هوبكينز" **ستيفن ثومبسون**، تتمثّل أبرز التحديات باختراق ثقافة المجتمع التقليدية في المنطقة. ذلك أن العادة درجت على أن يكون الطبيب في موقع القيادة، و"مهمتنا تتمثّل ببثّ روح العمل كفريق واستبدال فكرة القيادة بنظام العمل الجماعي".

وتقوم "جونز هوبكينز" حالياً بأعمال إدارة مستشفى التوّام في إمارة العين، وهي تسعى إلى الدخول في مشاريع جديدة بإطار اتفاقيتها مع السلطة العامة لخدمات الرعاية الصحية التي كانت "اتفاقية توّام" أولى مشاريعها.

ويلفت **ثومبسون** أخيراً إلى أن النمو الذي يشهده قطاع الإستشفاء الصحّي في الخليج بشكل عام، والإمارات بشكل خاص، لا يعود فقط الى الأسباب التقليدية المرتبطة بالنمو الاقتصادي والسكاني، وإنما السبب الأهم يتمثّل بزيادة الوعي والإدراك عند المواطنين الذين باتوا على معرفة أكبر بتطوّر الرعاية الصحيّة. ■

"دار الرياض" و "ويبرو إنفوتك":

شراكة الخبرات المحلية مع التقنيات العالمية

الرياض- الإقتصاد والأعمال

يتخطى الاتفاق بين "مجموعة دار الرياض" السعودية وشركة "ويبرو إنفوتك" الهندية إطار الشراكة التقليدية إلى خلق كيان قائم على جمع المزايا التفاضلية لكلتا الشركتين في سوق شديدة التنافسية. ففي حين تسعى الشركات السعودية إلى امتلاك الخبرات التقنية المتقدمة، تتسابق الشركات العالمية على الدخول إلى السوق السعودية من بواباتها المحلية. وفي هذا السياق، توافقت طموحات "دار الرياض" بتوفير منظومة معلوماتية متكاملة مع الخطط التوسعية للشركة الهندية. وكانت ثمرة هذه الشراكة شركة "ويبرو العربية المحدودة" التي ستوفر باقة شاملة من حلول تقنية المعلومات، بما فيها تطوير وإدارة التطبيقات، وخدمات تطبيق الباقات، وخدمات متكاملة الأنظمة.

الأمير تركي بن عبد الله بن عبد الرحمن

يشدد الرئيس التنفيذي للشركة الأمير **تركي بن عبد الله بن عبد الرحمن** على ضرورة مواكبة المتغيرات الكبيرة التي تشهدها السوق السعودية من حيث التنظيم الإداري.

ويقول "لا بد للشركات من أن تستمر في البحث والتغيير، فتلك التي تعتمد على قدراتها وتجربتها الماضية فقط سوف تواجه مشاكل لم تعتد عليها مسبقاً".

هيكلة شاملة

وانطلاقاً من هذا الواقع، يقول الأمير تركي، "نقوم بدراسة المعطيات السوقية الجديدة من جميع النواحي وبأسلوب شامل يهدف إلى إعادة هيكلة بنيتنا التنظيمية هيكلة شاملة بناء على الظروف المتغيرة". ويتابع "ولما كانت السوق السعودية موجودة على قائمة أي شركة تطمح إلى العمل خارج أسواقها، فإننا نتوقع نشوب تنافس قوي لا بد أن يكون نتيجته ضحايا ومنتصرون. والشركات التي لا تنتبه لوضعها ستكون في عداد الضحايا".

الأمير تركي بن عبد الله بن عبد الرحمن: الإنفاق السعودي على المنتجات والحلول المعلوماتية بلغ نحو 2,3 مليار دولار

وحول المدن الاقتصادية ومدى أهميتها بالنسبة لنشاط الشركة، يؤكد الامير تركي أن شركته "مهتمة بالشق الهندسي من هذه المدن، إضافة بالطبع إلى الجانب المتعلق بتقنية المعلومات. ويدخل المشروع المشترك مع الشركة الهندية في إطار استعداداتنا لتنفيذ مشاريع ضمن المدن الاقتصادية. لذلك، فإن استراتيجيتنا تقوم على الجمع ما بين الخبرة المحلية والتحالفات مع كبرى الشركات الدولية بغية تحقيق الفائدة لعملائنا".

ويشير الأمير تركي إلى أن "التحالف مع الشركة الهندية جاء ثمرة تعاون مشترك على مدى أربعة أعوام، وسيرتكز بشكل كبير على توحيد الجهود وتقديم الأفضل. وبما أن الاقتصاد السعودي يعادل نصف اقتصادات العالم العربي، فإن السوق التقنية السعودية مغرية جداً للاستثمار. حيث بلغ الإنفاق السعودي على المنتجات والحلول المعلوماتية نحو 2,3 مليار دولار، منها 800 مليون دولار للبرامج التطبيقية".

ستراتيجية والتزام

بدوره، يعتبر رئيس "ويبرو إنفوتيك"، ورئيس الخطوط العالمية لتقنية المعلومات في "ويبرو للتكنولوجيا" سوريش فاسواني "أن

ويبرو المحدودة

تعد شركة ويبرو المحدودة أول شركة معتمدة لخدمات تقنية المعلومات في العالم تحصل على شهادة "بي سي إم إم" (معيار نضوج القدرات البشرية) من الدرجة الخامسة، وشهادة "إس إي آي سي إم إم" (معيار نضوج القدرات من معهد الهندسة البرمجية) من الدرجة الخامسة أيضاً. وتوفر شركة "ويبرو" حول العالم حلولاً وخدمات تقنية شاملة، متكاملة الأنظمة وتوفير أنظمة المعلومات المتخصصة وتنفيذ الحلول الشاملة وتطوير التطبيقات البرمجية والصيانة وخدمات البحث والتطوير.

هذا المشروع المشترك يمثل خطوة ستراتيجية تعكس التزامنا بالاستثمار في سوق تقنية المعلومات السعودية. وسيؤمن بالتالي التواصل مع عملائنا السعوديين ويفتح السوق أمام خدماتنا. وهذه هي الخطوة الأولى من نوعها لشركتنا في الأسواق العالمية".

ويضيف: "استناداً إلى هذه الاتفاقية، ستقوم "دار الرياض" بتوفير نحو 75 إلى 80 خبيراً سعودياً، في حين ستوفر شركتنا نحو 225 خبيراً، ليبلغ عدد العاملين في الشركة المشتركة نحو 300 موظف متخصص".

ويتوقع فاسواني "نمواً متسارعاً لأعمال الشركة جراء هذه الاتفاقية وفي مختلف القطاعات كالصناعة، المصارف، الاتصالات والنفط، علماً أن شركة "ويبرو" تقدم خدماتها حالياً إلى نحو 20 عميلاً في السعودية".

وينتقل فاسواني للحديث عن ستراتيجية شركة "ويبرو" في السوق السعودية، حيث "تحقق سوق المعلوماتية السعودية نمواً بنسبة 15 في المئة سنوياً، ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى 25 في المئة خلال السنوات القليلة المقبلة، لتتفوق على بلد مثل الهند التي سجلت مؤخراً نسبة نمو وصلت إلى 22 في المئة".

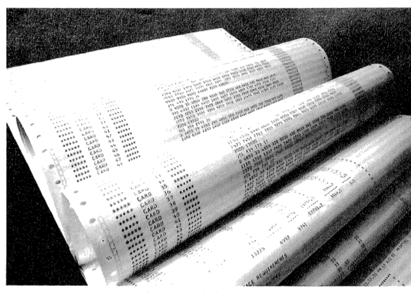
مهمتان أساسيتان

يؤكد فاسواني أن السوق السعودية هي هدف بحد ذاته لشركة "ويبرو" وليست بوابة لأسواق إقليمية أخرى. ويقول "نظرتنا إلى هذه السوق لا تقتصر فقط على إتمام عقد هنا وآخر هناك. وانطلاقاً من تجربتنا، أدركنا أن مواكبة السوق السعودية من الخارج، ومن مدينة دبي تحديداً، ليس النموذج الأمثل لخدمة هذه السوق". ويفصح فاسواني عن مهمتين أساسيتين لشركته في الشرق الأوسط: الأولى متعلقة بالسوق السعودية، والثانية تتمحور حول تغطية أسواق الشرق الأوسط انطلاقاً من مدينة دبي.

وعن الميزة التنافسية لشركة "ويبرو"، يرى فاسواني أن "أبرز المزايا التنافسية لشركته هي توفير مروحة متكاملة من الخدمات والحلول التقنية، وتنفيذ مشاريع البنية التحتية المعلوماتية. وتُعتبر لاعبين أساسيين على المستوى الدولي على هذا الصعيد".

وحول تقييمه للبيئة العالمية لصناعة تقنية المعلومات والتحديات التي تواجهها، يجيب فاسواني "إن الأسواق العالمية متعطشة للخدمات التي توفرها شركة مثل شركتنا. لكن هذه الأسواق تعج بالعديد من اللاعبين التقليديين الذين يقومون بضخ استثمارات كبيرة في أسواقهم.

لذلك فإن تحقيق خططنا الستراتيجية على المستوى العالمي يرتبط بالإجابة على سؤال: كيف نتحول إلى لاعبين عالميين على مستوى أكبر؟. أما الحل فيكمن في مقدرتنا على توظيف اليد العاملة المحلية في الأسواق التي نتواجد فيها وثم إطلاقها نحو أسواقنا العالمية". ■



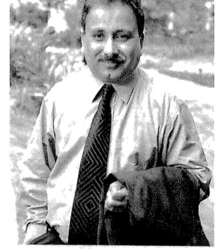
منظومة معلوماتية متكاملة لتقديم حلول تقنية المعلومات

■■
سوريش فاسواني: نتوقع أن تسجل سوق المعلوماتية السعودية نمواً بنسبة 25 في المئة، وأن تتفوق على الهند التي سجلت 22 في المئة
■■

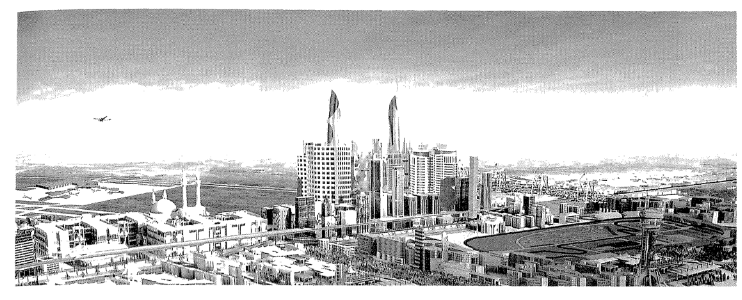
سوريش فاسواني

يشغل سوريش فاسواني، منصب رئيس "ويبرو"، ويشرف على قطاع حلول المؤسسات الكبرى وخدمات البنية التحتية للتكنولوجيا، وخدمات التجارب، لـ"ويبرو" لتقنية المعلومات في أسواق الهند وآسيا المحيط الهادي والشرق الأوسط، وهو عضو في المجلس التنفيذي في شركة "ويبرو".

ويحمل فاسواني إجازة بالهندسة من معهد (IIT) في كاراجبور، كما أنه متخصص في الإدارة من المعهد الهندي للإدارة (IIM) في أحمد أباد. وقد صنف سوريش مؤخراً ضمن أهم 25 رجل أعمال شاباً في الهند، وكان عضواً في اتحاد الصناعة الهندية (CII)، وفي رابطة صناع تكنولوجيا المعلومات (MAIT)، كما أنه الممثل التنفيذي لـ"ويبرو" في الرابطة الوطنية لشركات البرمجيات والخدمات (NASSCOM).



سوريش فاسواني (Suresh Vaswani)



السعودية بحاجة إلى 5 ملايين مسكن قبل 2009

تحريك مشاريع الإسكان ينتظر آليات التمويل والتنظيم

الرياض – سليم بو دياب

يدفع الطلب المتوقع على المساكن بالنشاط العقاري السعودي إلى النمو بمعدل سنوي قدره 5,8 في المئة على مدى الأعوام المقبلة، إذ تشير الإحصاءات إلى أن عدد سكان المملكة سيزداد بنسبة 56,6 في المئة حتى العام 2020 ليصل إلى 35 مليون نسمة.

والمفارقة أن هذا القطاع، الذي يُشكّل، بترابطه مع غيره من القطاعات، "اقتصاداً قائماً بحدّ ذاته"، يفتقد للأطر التنظيمية والمصادر التمويلية، في ظل فشل السياسات الحكومية مثل صندوق التنمية العقاري في مجابهة الطلب القوي والمتنامي على المساكن، وعزوف المصارف عن تقديم قروض إسكانية في ظل غياب الأنظمة، لا سيما الرهن العقاري.

لعلّ من أبرز ملامح قطاع الإسكان في السعودية، ارتفاع نسبة متوسط تكلفة إيجار المسكن إلى متوسط دخل الأسرة في السعودية من 26 في المئة خلال خطة التنمية السادسة (1995 إلى 1999) إلى 30 في المئة خلال خطة التنمية السابعة (2000 إلى 2004). لكن في المقابل، انخفضت نسبة ملكية المساكن خلال الفترة عينها من 65 إلى 55 في المئة، ويعود ذلك إلى محدودية فرص التمويل العقاري، وعدم مواكبة قروض صندوق التنمية العقارية للطلب المتزايد خلال السنوات الأخيرة.

وتراوحت نسبة المساكن الشاغرة، مع نهاية خطة التنمية السابعة، بين 12 و15 في المئة من إجمالي المساكن، وهي نسبة عالية مقارنة بالمعدلات الطبيعية التي تراوح عادة بين 3 و5 في المئة، الأمر الذي يشير إلى أن المعروض من المساكن يقع خارج نطاق القدرة الشرائية لفئات ليست قليلة من السكان، ما يمثل التحدي الرئيسي في هذا المجال بالنسبة لخطة التنمية الثامنة.

خطة التنمية الخمسية الثامنة

يبلغ إجمالي الطلب المتوقع على المساكن في المملكة خلال خطة التنمية الخمسية الثامنة (2005 – 2009) نحو مليون وحدة سكنية، بمعدل 200 ألف وحدة سكنية لكل سنة، مما يتطلب تطوير أراضٍ سكنية بمساحة 28 مليون متر مربع على مدى خمس سنوات، أي 5,6 ملايين متر مربع لكل عام.

استناداً إلى ذلك، تعتزم الحكومة السعودية عبر خطتها الثامنة إنشاء مليون وحدة سكنية، مما يساهم في توفير السكن لنحو 5 ملايين مواطن. كما سيُقدّم صندوق التنمية العقاري خلال سنوات الخطة الخمسية نحو 75 ألف قرض بتكلفة 22,5 مليار ريال لبناء نحو 90 ألف وحدة سكنية، بالإضافة إلى بناء نحو 35 ألف وحدة سكنية من المساكن الشعبية في مختلف مناطق المملكة من قِبل وزارة الشؤون الاجتماعية والمؤسسات والجمعيات الخيرية.

إلى ذلك، تعتمد الحكومة على القطاع الخاص لبناء نحو 875 ألف وحدة سكنية، منها نحو 225 ألفاً بدعم ومساندة من الحكومة، وصولاً إلى تحقيق الهدفين الرئيسيين لقطاع الإسكان في خطة التنمية الثامنة، والمُتمثِّلين في توفير مسكن لكل أسرة، وزيادة ملكية المواطنين للمساكن.

القيمة المضافة لقطاع المقاولات

تكمن أهمية قطاع البناء والتشييد في كونه يشكّل القاعدة الرئيسية للاستثمارات في المباني والطرق وشبكات المياه والصرف الصحي والأعمال الإنشائية الأخرى، بحيث يرتبط أداء هذا القطاع بحجم الاستثمارات الكلية المتوقعة في هذه المجالات خلال الخطة الثامنة، والتي من المتوقع أن يتم تطبيق نماذج سكنية وأساليب بناء جديدة، وأن تشهد السوق ظهور شركات بناء صغيرة ومتوسطة متخصصة وذات قدرات تنافسية، مما سيزيد القيمة المضافة في قطاع البناء والتشييد السعودي بمعدل سنوي قدره 6,7 في المئة، لترتفع مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي من 6,6 في المئة في العام 2004 إلى 7,3 في المئة للعام 2009.

وكان قطاع البناء والتشييد شهد خلال خطة التنمية السابعة تطوراً ملحوظاً، حيث ارتفعت القيمة المضافة للقطاع من 39,44 مليار ريال في العام 1999 إلى 46,96 ملياراً في العام 2004، بمعدل نمو سنوي قدره 3,6 في المئة مقابل 2,16 في المئة خلال خطة التنمية السادسة.

وعلى غرار قطاع البناء والتشييد، من المتوقع أن يزداد النشاط العقاري في المملكة خلال السنوات الخمس المقبلة بمعدل سنوي قدره 5,8 في المئة، ليرتفع بذلك إسهامه في الناتج المحلي الإجمالي من 6,8 في المئة في العام 2004 إلى 7,25 في المئة للعام 2009.

مبادرات غير كافية

يُمثل صندوق التنمية العقارية أول مبادرة حكومية شاملة لتوفير تمويل الإسكان. وقد منح هذا الصندوق، منذ إنشائه في العام 1975 وحتى نهاية العام 2006، قروضاً بلغ عددها 510811 قرضاً لبناء نحو 613 ألف وحدة سكنية في نحو 4 آلاف مدينة وقرية سعودية.

وفي سياق المبادرات الحكومية، يشير وزير المالية السعودي د. **إبراهيم العساف** إلى أن "البنك السعودي للتسليف يدرس حالياً الدخول في تمويل شريحة محددة من المساكن للعائلات التي ليس لديها إمكانية الحصول على التمويل من صندوق التنمية العقارية ووسائل التمويل الأخرى".

ويتطرق **العساف** إلى مبادرات القطاع الخاص في هذا المجال، بما في ذلك قيام بعض الشركات بمشاريع كبرى في قطاع العقارات، لافتاً إلى "انطلاق صناديق التمويل العقاري (REIT) من قبل القطاع المصرفي، بما في ذلك ما أعلنت عنه مؤخراً مجموعة سامبا، وكذلك



إبراهيم العساف

الأنشطة الأخرى للتمويل العقاري التي تقوم بها البنوك المحلية رغم محدوديتها حالياً".

ويوضح **العساف** أن "جميع المؤشرات تدلّ على عدم كفاية تلك المبادرات والجهود لمواجهة الطلب على الإسكان الحالي والمتوقع، لذلك عملت الحكومة على دراسة أنظمة التمويل العقاري وقطاع الإسكان بأكملها بهدف التعرّف على الخطوات الضرورية التي يتعين اتخاذها لتطوير القطاع ولتمكين القطاع الخاص من المشاركة على نحو فاعل ومن الاستثمار في هذا القطاع المهم".

ويلفت **العساف** إلى أنه من الأولويات التي تمّ تحديدها ويجري العمل على إقرارها:

أولاً: نظام جديد للتمويل العقاري يستهدف وضع الإطار الأساسي للتمويل العقاري ودور الجهات الإشرافية مثل مؤسسة النقد العربي السعودي، وهيئة السوق المالية في السوق الثانوية.

ثانياً: نظام شركات التمويل ويحدد القواعد التي تحكم نشاط شركات التمويل العقاري بما في ذلك متطلبات الترخيص والأنشطة المسموح بها وإدارة الشركات والإشراف عليها وتسوية المنازعات.

ثالثاً: نظام التأجير التمويلي.

رابعاً: نظام التنفيذ والرهن.

خامساً: إجراءات لمعالجة الصعوبات الحالية في تسجيل الرهون وإتاحة الرقابة القضائية لقرارات التسجيل.

ويشير **العساف** أيضاً إلى نظامين يرتبطان بالتمويل العقاري "يجري العمل حالياً على إعدادهما وقد وصلا إلى مرحلة متقدمة في البحث تمهيداً لإقرارهما، يتعلق أولهما بالتقييم العقاري، والآخر بالسجلات الائتمانية".

الضوء الأخضر للبنوك

بدوره، يرى محافظ مؤسسة النقد



حمد السياري

العربي السعودي **حمد السياري** أن "وتيرة النمو السكاني وارتفاع الطلب على المساكن أخذا يلقيان بتبعاتهما على ضرورة إيجاد آليات تمويل عقاري أخرى، إضافة إلى آلية التمويل الحكومي، ما يتيح الفرصة لمشاركة القطاع الخاص في هذا الجانب الذي يوفّر فرصاً استثمارية مربحة. مُتحدثاً عن "سعي القطاع الخاص بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص للحصول على مزيد من الضمانات للدخول كممول لهذا القطاع، لاسيما ما يتعلق منها بتوثيق الرهون وسرعة التنفيذ عليها". وتوقع أن تزداد مساهمة القطاع المصرفي في تمويل الإسكان فور صدور نظام الرهن العقاري، حيث بلغ حجم التمويل العقاري المقدم من المصارف التجارية نحو 13,4 مليار ريال حتى نهاية الربع الثاني من العام 2006. وأوضح أن (ساما) أعطت موافقتها لعدد من المصارف لطرح منتجات لتمويل العقارات، كما قامت المصارف بمبادرات لإنشاء صناديق استثمارية عقارية والعمل بشكل مستمر على تطوير منتجات مبتكرة لمواجهة احتياجات سوق الإسكان.

برنامج "التقاعد" بـ 3 مليارات ريال

في سياق المبادرات الإسكانية، يشير محافظ المؤسسة العامة للتقاعد السعودية **محمد بن عبد الله الخراشي** إلى "موافقة مجلس إدارة المؤسسة على إطلاق برنامج تمويل شراء المساكن وتقسيطه على فترات ميسرة تصل إلى 25 سنة مع فترة سماح للسداد، ومن المتوقع أن يبلغ حجمه السنوي نحو 3 مليارات ريال وسيستفيد منه نحو أربعة آلاف مواطن سنوياً في كافة مناطق المملكة".

وحول مشاريع المؤسسة، يضيف: "قامت المؤسسة العامة للتقاعد بتأسيس

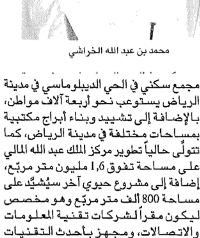
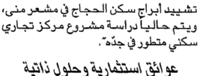



محمد بن عبد الله الخراشي




يوسف بن عبد الله الشلاش

د. عبد الوهاب أبو داهش

مجمع سكني في الحي الدبلوماسي في مدينة الرياض يستوعب نحو أربعة آلاف مواطن، بالإضافة إلى تشييد وبناء أبراج مكتبية بمساحات مختلفة في مدينة الرياض، كما تتولّى حالياً تطوير مركز الملك عبد الله المالي على مساحة تفوق 1,6 مليون متر مربّع، إضافة إلى مشروع حيوي آخر سيُشيَّد على مساحة 800 ألف متر مربّع وهو مخصص ليكون مقراً لشركات تقنية المعلومات والاتصالات، ومجهز بأحدث التقنيات ويحتوي على عدد كبير من الوحدات السكنية. كذلك باشرت المؤسسة العمل على تشييد أبراج سكن الحجاج في مشعر منى، ويتم حالياً دراسة مشروع مركز تجاري سكني متطور في جدّه".

عوائق استثمارية وحلول ذاتية

يُلخّص رئيس مجلس إدارة "دار الأركان" **يوسف بن عبد الله الشلاش** العوائق الاستثمارية في القطاع العقاري الإسكاني في ثلاثة محاور رئيسية: ندرة الشركات الكبرى العاملة في مجال التطوير الإسكاني الحقيقي، شح آليات التمويل الإسكاني سواء لجهة تمويل المشاريع الإسكانية أو تمويل شراء الوحدات الإسكانية، وعدم اكتمال البنية التشريعية والإجرائية".

وأشار إلى جهود الشركة في معالجتها، من خلال: "تحويل وحدة التمويل الداخلية لـ"دار الأركان" إلى شركة تمويل إسكاني باسم مملكة التقسيط، التي قامت بإقراض أكثر من ثلاثة آلاف مواطن أشتروا مساكن لهم من "دار الأركان". وقد تمكنت الشركة الجديدة من بناء سجل إقراضي ناجح، وتأسيس شركة مساهمة مقفلة برأس مال مليارَي ريال تعمل في قطاع التمويل الإسكاني للأفراد بالشراكة مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) وشركة H.D.F.C الهندية والبنك العربي الوطني". ونوّه بنجاح شركة المملكة للتقسيط في توفير تمويل لمشاريعها يصل إلى أكثر من 600 مليون ريال ومشاركتها في تأسيس أكثر من صندوق استثمار عقاري متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في دول خليجية عدة كالكويت والإمارات والبحرين. "كما نجحت الشركة في إصدار أول صكوك إسلامية مدعومة بالأصول والرهونات العقارية، بضمان من مؤسسة التمويل الدولية التي رصدت 100 مليون دولار لدعم هذا البرنامج، وهو يُشكّل جزءاً من سلسلة إصدارات متتالية بقيمة مليارَي ريال سعودي ستصدرها الشركة خلال العامين المقبلين بهدف تسهيل تمويل المواطنين لشراء المساكن".

إلى ذلك، "طوّرت "دار الأركان" ستراتيجيتها وأعادت بناء هياكلها وأنظمتها وتحالفاتها لتفي بوعودها، ما جعلها تكسب ثقة البنوك المحلية لتحصل على قروض تمويلية كبيرة، حيث موّل بنك سامبا إحدى مراحل مشروع القصر بنحو 900 مليون ريال سعودي، وبنك "ساب" بمبلغ 100 مليون ريال، إضافة إلى بنوك ومؤسسات مالية أخرى".

ويُشدِّد الشلاش على أن "استكمال البنية الأساسية اللازمة لعمل سوق التمويل العقاري عموماً، والإسكاني منه على وجه الخصوص، أصبح قضية لا تحتمل التأجيل أو المرور بمرحلة التجربة والخطأ"، مُحذِّراً من "الآثار الاجتماعية والأمنية وحتى السياسية السيئة التي لا تحمد عقباها جرّاء الفجوة المتزايدة بين المطلوب والمعروض من الوحدات السكنية".

ضغوط حادة

يرى الخبير المصرفي والاقتصادي **د. عبد الوهاب أبو داهش** أن "قطاع تمويل المساكن ضخم للغاية لدرجة أن صندوق التنمية العقاري بمحفظته البالغة 92 مليار ريال غير قادر على تلبية إحتياجات الطلب المتنامية

العرض والطلب على الوحدات السكنية على مدى خطط التنمية الخمسية

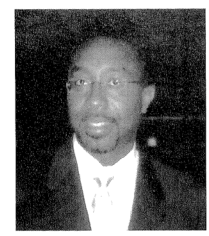
	الطلب المُتوقَّع على الوحدات السكنية	الإنجاز الفعلي (العرض)	نسبة التنفيذ للخطة (العرض مقابل الطلب)%
الخطة الأولى: 1970—1974	154000	75000	49
الخطة الثانية: 1975—1979	324200	200000	62
الخطة الثالثة: 1980—1984	267200	437800	164
الخطة الرابعة: 1985—1989	285000	172607	61
الخطة الخامسة: 1990—1994	400000	393180	98
الخطة السادسة: 1995—1999	550000	283300	52
الخطة السابعة: 2000—2004	800000	300000	37.5
الخطة الثامنة: 2005—2009	1000000	-	-



د. جون أسفكياناكيس



كيشور ناير



كنروي دورز

على الإسكان، ولدرجة أن النشاط السكني يُمثل 70 في المئة من حجم القطاع العقاري في المملكة. وإذا ما ربطنا قطاع بناء المساكن بالأنشطة الاقتصادية المرافقة، كصناعة الإسمنت والحديد والألمنيوم والدهانات والأثاث وغيرها، لوجدنا أنه يمثل اقتصاداً قائماً بحد ذاته".

ويفصح أبو داهش بأن "الضغوط التي تواجه صناعة الإسكان في المملكة تبدو أكثر حدة من أية دولة أخرى، ولعل من أهمها أن الدخل الفردي للفئة العمرية بين 25 و35 سنة يبلغ في المتوسط نحو 4 آلاف ريال فقط، إضافةً إلى أن نمو تكوين العائلة يفوق نمو المساكن بنسبة كبيرة، حيث تصل الفجوة بين العرض والطلب إلى 50 في المئة، وهي فجوة كبيرة للغاية".

ويتطلب تعزيز قدرة المواطن الشرائية "تسهيلات تمويلية لا تستطيع المصارف المحلية أو شركات التقسيط الحالية مواكبتها من دون وجود هيكل تمويلي متكامل، يتناسب مع طبيعة السوق العقارية، خصوصاً قطاع المساكن، الذي يتطلب قروضاً طويلة الأجل تصل إلى 30 عاماً، وقد يعتري هذه المدة مخاطر لا يمكن للقطاع البنكي أو قطاع تقسيط المساكن تحمّلها ما لم تكتمل هيكلية التمويل بوجود سوقين أولية وثانوية".

ويضيف: "يزداد موضوع الإسكان همّاً وتعقيداً عندما يُربط التمويل بضرورة وجود سوق مالية قادرة على تسنيد القروض العقارية. بمعنى آخر، إن مؤسسات تمويل العقار تحتاج إلى تحويل قروضها في صورة سندات مالية أو صكوك إسلامية تطرحها في السوق المالية على المؤسسات والافراد، في ما يُعرف بالتسنيد. وإذا أضفنا إلى ذلك عدم اكتمال الأنظمة والتشريعات الأخرى الخاصة بالمساكن وتمويلها ونظام الرهن العقاري، فإننا نتحدث عن غياب شبه كامل للبنية التحتية المتمثلة في البنية التنظيمية والتشريعية لصناعة العقار والمساكن".

ويخلص أبو داهش إلى أن متطلبات تغيير الأنظمة واللوائح، خصوصاً في ما يتعلق بالقطاع العقاري، إنما جاءت لمقابلة أمرين مهمين بالنسبة للدولة:

– فشل السياسات الحكومية مثل صندوق التنمية العقاري في مجابهة هذا الطلب القوي والمتنامي على المساكن.

– عجز المصارف عن تقديم قروض إسكانية في ظل غياب الأنظمة واللوائح، ومنها الرهن العقاري.

ويشير إلى أن "الطلب الشعبي، المحُرّك الأساسي للقطاع، من الممكن، في حال التقصير في مواكبته، أن يشكل أزمة مستقبلية حقيقية".

الأنظمة ستجاري اللاعبين

يشير رئيس الدائرة الاقتصادية في بنك "ساب" د. جون أسفكياناكيس إلى "الطابع المحلي للطلب المتزايد على المساكن في السوق السعودية، وذلك على نقيض ما نشهده في العديد من الدول الخليجية، والتي تعتمد أسواقها العقارية على الطلب الخارجي وبنسب كبيرة."

واستناداً إلى "حاجة السوق إلى 1,5 مليون وحدة سكنية جديدة مع حلول العام 2015"، يتوقع أسفكياناكيس "صدور قانون جديد للرهن العقاري لمواكبة حالة الطلب والنمو اللذين يشهدهما هذا القطاع"، مصرّحاً بأن "هذا القانون قد أصبح بالفعل في مجلس الشورى الآن ونتوقع صدوره في القريب العاجل، وسيكون له أثر إيجابي كبير على السوق، وسيخلق طفرة جديدة في القطاع العقاري السعودي"، مُستبعداً أن يكون لصدور هذا القانون أثر على ارتفاع أسعار العقارات "كون السوق مفتوحة بالأساس".

ويعتبر كبير المدراء، مدير التمويل الاستثماري في مصرف الراجحي كيشور ناير "أن قطاع تمويل المساكن من القطاعات الجذابة، وتكمن أهميته في أنه سوق جديدة، لكنه يتطلب في المقابل، على غرار أي سوق ناشئة، توافر الأسس والبيئة التنظيمية المناسبة".

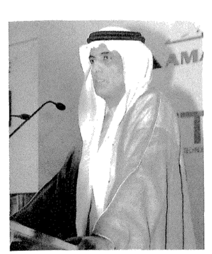
ونوّه بأن "عدداً من اللاعبين لن ينتظر اكتمال الأطر التنظيمية والقانونية لدخول سوق تمويل المساكن، بل إنهم سيعمدون إلى دفعها للأمام، وستكون الأطر القانونية بالتالي مجبرة على مواكبتهم".

وبسبب غياب هذه التنظيمات والأطر القانونية، يرى ناير أن "عملية التمويل ستتسم بأكلافها العالية تبعاً لارتفاع المخاطرة. ولا شك، في هذا المجال، بأن دور المصارف مهم للغاية لجهة دفع سوق التمويل السكني للانفتاح أكثر فأكثر، وهو ما حصل في بلد كالهند على سبيل المثال"، مضيفاً: "كافة الأمور التي تتطلبها هذه السوق للانطلاق متوفرة، من التمويل إلى الطلب فاللاعبين، باستثناء الشق القانوني، وهذا الأمر سيُعالج... أنا على ثقة من ذلك".

ويشدد كنروي دورز، المدير العالمي في قسم تمويل المساكن والأسواق المالية في مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة لمجموعة البنك الدولي، على الدور الريادي للحكومة في وضع أطر تنظيمية يتطلبها النشاط الذي تشهده سوق المساكن السعودية، إذ أن أطراً كهذه هي أكثر من ضرورية لنجاح عملية تمويل المساكن، وأعتقد أن السلطات السعودية، بعد سلسلة مناقشات مستفيضة، هي في طريقها لحل هذا الموضوع". ■

18 في المئة نمو الناتج المحلي الإجمالي في رأس الخيمة

القاسمي: الإمارة وجهة استثمارية جديدة



الشيخ سعود بن صقر القاسمي

تمكّنت إمارة رأس الخيمة خلال السنوات القليلة الماضية من تحقيق خطوات بارزة على صعيد النهوض العمراني والاجتماعي. وسجّل الناتج المحلي للإمارة نمواً قياسياً بلغ في العام 2005، نسبة 18 في المئة ليصل إلى 2,5 مليار دولار. وتجاوزت حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي 12600 دولار. وأكّد ولي عهد ونائب حاكم إمارة رأس الخيمة الشيخ سعود بن صقر القاسمي أن تطوير الموارد البشرية هو الركيزة لتحقيق التميّز في مسيرة النمو التي تشهدها أية أمة، مؤكداً أن الإمارة ستواصل الاستثمار في مجالات التعليم والصحة.

كلام القاسمي جاء خلال افتتاحه "مؤتمر رأس الخيمة 2007" الذي انعقد في الإمارة للمرة الأولى جامعاً المستثمرين وقادة الأعمال. واستعرض المؤتمر برامج التطوير التي تشهدها الإمارة ورؤيتها القيادية والاستثمارية.

القاسمي: مجرد بداية

يؤكد القاسمي أن إمارة رأس الخيمة ستواصل سعيها لتزويد مواردها البشرية والمقيمين فيها بأفضل الخدمات. ويتضح ذلك من التسهيلات والحوافز التي تقدّمها الحكومة للمؤسسات التعليمية والطبيّة العالميّة التي بدأت تدرك أهميّة الإمارة كوجهة استثمارية جديدة في الشرق الأوسط. ويضيف أن الإنجازات التي حققتها الإمارة مؤخّراً على صعيد الطرق والموانئ والمرافق المائية ما هي الا مجرد البداية لمسيرة تنمية شاملة تتضمّن الارتقاء بمستويات الكفاءة والشفافية في العمل الحكومي وتعزيز سهولة إجراءات مزاولة العمل وتشييد البنى التحتيّة المستدامة التي تراعي المحافظة على البيئة بصفتها أحد أبرز عوامل الجذب السياحي في الإمارة.

كما يصرّ القاسمي على ضرورة تمكين المرأة من الحصول على فرص لإثبات قدراتها، ويقول "إذا كان لأي مجتمع أن يتطوّر فلا بد من إتاحة فرص متكافئة لجميع أفراده للعمل والارتقاء على السلّم الوظيفي بحسب الكفاءة. فعندما تعجز المرأة عن توظيف طاقاتها سيكون المجتمع هو الخاسر الأول والأخير".

برنامج تطوير شامل

وقامت إمارة رأس الخيمة بالعديد من المبادرات الهادفة إلى تغيير اتجاه وتحسين أداء الاقتصاد، حيث بادرت الحكومة إلى اتخاذ خطوات جريئة لتحديث وتطوير دوائرها المختلفة بدءاً بإصلاحات أدخلتها على قوانين ملكيّة الأراضي والعقارات وطريقة عمل البلديات الحاليّة. وباتت الإمارة حالياً توفّر للشركات والمستثمرين قائمة طويلة من الحوافز أبرزها: بيئة خالية من الضرائب، ومناطق حرّة وتعرفة جمركية اسمية على الواردات لا تتجاوز 5 في المئة بالنسبة للشركات المسّجلة محليّاً، والسماح بإعادة تصدير كامل رأس المال والأرباح وسهولة الحصول على العمالة، وتكلفة أساسية أقّل وحكومة داعمة للأعمال، وانعدام شبه تام للبيروقراطيّة وقوانين وأنظمة محلية مشجّعة للاستثمار، بالإضافة إلى موقع الإمارة الستراتيجي.



د. عزت الدجاني

وبحسب الرئيس التنفيذي لمكتب الاستثمار والتطوير في الإمارة **د. عزّت الدجاني**، فإن التحدّي الأكبر الذي تعمل الإمارة على الاستجابة له يتمثّل في استقطاب المؤهلات العالية التي تتطلّب بيئة عمل وعيش ترقى إلى مستوى طموحاتها.

وتركز الإمارة على البنية العمرانية المدنية التي تشمل المواصلات من طرق وجسور وأرصفة وحدائق وموانئ ومطارات وشبكات كهرباء ومياه واتصالات ومخطّطات تنظيمية. كما تركّز أيضاً على تحديث البنية القانونية والتشريعية والإجرائية.

ويشير **الدجاني** إلى أن مكتب التطوير والاستثمار في رأس الخيمة يعمل بشكل حثيث على إدخال ذهنية القطاع الخاص إلى الحكومة وهو يعمل على تنويع اقتصاد الإمارة في مجالين أساسيين: تطوير أسلوب العيش والتنمية الصناعية.

على مستوى تطوير أسلوب العيش تحرص الإمارة على تطوير المشاريع الشاملة التي لا تقتصر على مشاريع العقارات والضيافة وإنما تشمل جميع المرافق التي تتكامل في ما بينها لتؤمن بيئة عيش متطوّرة. وهي تتوقع في مجال الضيافة أن تنجز أكثر من 20 فندقاً خلال السنوات الثلاث إلى الخمس المقبلة ما سيضيف 6 آلاف غرفة فندقية جديدة في الإمارة.

وتعنى الإمارة بشكل كبير في النهوض بالقطاع التعليمي لديها والقطاع الصحيّ حيث تزيد الإستثمارات الإجمالية للمؤسسات التعليمية التي ستنضّم إلى الحرم الجامعي لمبادرة "إدراك"، التي يشارك مكتب التطوير والاستثمار فيها، على 225 مليون دولار. كما تصل الإستثمارات الإجمالية في المشاريع الصحيّة إلى 70 مليون دولار. وفي هذا الإطار تم توقيع اتفاقية شراكة ستراتيجية مع مستشفى ميثوديست في هيوستن، كما يبدأ المستشفى الخاص في الإمارة قريباً باستقبال المرضى. ■

رئيس الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة:
ندعو رجال الأعمال لاكتشاف الجزائر الجديدة

الجزائر ـ حسين فواز

قبل بضعة أشهر تمّ انتخاب إبراهيم بن جابر رئيساً للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي تضمّ جميع الغرف في المدن والمناطق أي ما يشبه اتحاد الغرف الجزائرية. وينشط بن جابر في قطاع الأعمال لاسيما في قطاع الأدوات المنزلية، وهو اختبر العمل في الشأن العام لسنوات عدة من خلال تسلّمه مناصب مختلفة في منظمات القطاع الخاص الجزائري، حيث كان عضواً في غرفة العاصمة ورئيساً للجنة تنظيم الاستيراد في الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، ونائباً لرئيس منظمة أرباب العمل وعضواً في منتدى رجال الأعمال.

هنا حديث مع إبراهيم بن جابر حول القطاع الخاص الجزائري وآفاق التعاون العربي والدولي.

إبراهيم بن جابر

■ **هناك عدد من المنظمات والهيئات التي تجمع رجال الأعمال وتتحدث باسمهم في الجزائر. هل يضعف هذا الأمر وحدة القطاع الخاص؟ وما دور الغرفة في هذا المجال؟**

□ نحن نرى العكس تماماً. بداية نقول أنّ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة مؤسسة شبه حكومية وهي التي تجمع كلّ المنظمات والأفراد والهيئات المنتمية إلى عالم الأعمال في الجزائر، وعلاقات الغرفة مع المنظمات جيدة يسودها التعاون والتفاهم.

ونشير إلى أنّ للغرفة مهاماً تختلف عن دور ومهام المنظمات الأخرى وهي نوع من النقابات والاتحادات التي ينتسب إليها رجال الأعمال وأرباب العمل؛ أما الغرفة فتقوم بربط العلاقة بين القطاع الخاص والدولة وتلعب دوراً استشارياً للحكومة ولديها مهمة استشرافية، وتقدم المقترحات للحكومة لتعديل القوانين والتشريعات لمصلحة القطاع الخاص عبر 6 لجان فاعلة.

بالنسبة لدور الغرفة بين منظمات رجال الأعمال الجزائريين، فنحن نهدف إلى جمع الشمل وتقريب وجهات النظر بين منتدى رجال الأعمال ومنظمة أرباب العمل، ونسعى جاهدين لقيام مرحلة جديدة من التعاون بين هذه المنظمات، يكون للغرفة فيها دور فاعل ومتفاعل بين جميع الفرقاء.

لا عودة للوراء

■ **تتحدثون عن مرحلة جديدة، ما هي ملامح المرحلة السابقة؟**

□ لا يجوز أن ننسى أنّ الجزائر خرجت مؤخراً من النظام الاشتراكي الذي استمر من الستينات حتى مطلع التسعينات، وهو نظام له خصوصياته وتعقيداته بالنسبة للمؤسسات والقطاع الخاص. اليوم تغيرت الأمور وأصبح لرجال الأعمال كلمة ومواقف تصل إلى الدوائر الرسمية. ويهمنا إعلاء شأن مؤسسات القطاع الخاص وإعطاء رجل الأعمال المكانة التي يستحقها.

لا ننكر أنّ الكثير تحقق في السنوات الأخيرة، وتكفي الإشارة إلى أنّ معظم القرارات المتعلقة بأنشطة قطاع الأعمال بما فيها الضرائب والتشريعات الأخرى، كلها أتت باقتراحات من القطاع الخاص، وهذا يعتبر مكسباً كبيراً لمنظمات رجال الأعمال في الجزائر. نعود للقول بأنّ القطاع الخاص الجزائري لم يلق العناية التي تلقتها منظمات القطاع الخاص في البلدان العربية الأخرى، لكن ما تحقق في فترة وجيزة مؤشر على التوجهات المستقبلية.

■■

رجال الأعمال الجزائريون جاهزون لاقامة شراكات ناجحة مع نظرائهم العرب

■■

■ **ماذا تتوقعون من اتفاق الشراكة المعقود مع الاتحاد الأوروبي؟**

□ الاتفاق مع الاتحاد الأوروبي أصبح أمراً نافذاً ولا عودة للوراء، لكننا ندرس إمكاناتنا واحتياجاتنا ومجالات الإفادة من هذا الاتفاق. فنحن لدينا سوق كبيرة نسبياً تعد أكثر من 33 مليون نسمة، ولدينا قدرة شرائية لا بأس بها، تعكس الناتج الخام المرتفع في الجزائر. لا نعلق كبير الآمال على التعاون مع الاتحاد الأوروبي لأنّ أوروبا مفتوحة على أوروبا قبل أي منطقة أخرى، في حين أنّ العالم العربي يملك طاقات ضخمة وموارد بشرية مهمة ومصادر للطاقة بكلفة متدنية جداً، وبالتالي يمكن التعاون على الصعيد العربي لإنشاء مؤسسات مشتركة نغزو بها الأسواق الدولية.

التعاون المغاربي

■ ماذا عن التعاون في إطار اتحاد المغرب العربي؟

□ نحن 5 دول مغاربية محكوم على شعوبها العيش كجيران وأشقاء، ولن يغير أحدنا موقع بلده ويبحث عن جيران جدد. جرى الحديث سابقاً عن إمكانية فتح الحدود بين البلدان المغاربية ولم يكتمل المشروع. يقول أحد الخبراء إنّ الناتج الخام لجميع بلدان المغرب العربي هو 100 مليار دولار، منها 50 ملياراً للجزائر وحدها. لكن علينا التواضع قليلاً، فهذا الرقم لا يعادل الناتج الخام لولاية ميريلاند الأميركية فقط.

لا نقصد التشاؤم في هذا المجال والتفاؤل موجود إذا توفّرت الفرص، وإذا تصرفنا بنزاهة في التبادلات بعد فتح الأسواق، وليكن تعاملنا كما يتعامل الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. الجزائر لا تطلب من الجيران والأشقاء معاملة خاصة ويكفينا أن يعامل المنتوج الجزائري مثل المنتوج الأوروبي.

■ هل تسرعت الجزائر في عقد الاتفاقات الإقليمية والدولية، وهل هي جاهزة لفتح السوق وقادرة على تحمل الانعكاسات؟

□ لا أحد يستطيع السير عكس التيار، ولا يمكن في هذا العصر الانغلاق والتقوقع. فتح الأسواق أصبح خياراً واضطراراً لجميع البلدان، شرط أن لا تسود شريعة الغاب وأن تُحترم المصالح المشتركة. على سبيل المثال إذا أخذنا مسألة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، نقول إنّ إلغاء الرسوم الجمركية لا يخدم مصلحة الجزائر في الوقت الراهن لأننا نحتاج إلى ما يسمى فترة تحضير أو فترة سماح لتأهيل مؤسساتنا ورفع قدراتها التنافسية كي لا تتعرض لانعكاسات حادة من جرّاء فتح السوق بالكامل.

وعندما نتحدّث عن فترة سماح لا يعني ذلك أننا في حالة انتظار ونقف مكتوفي الأيدي، بل على العكس نحن نقوم بالترويج لفرص الأعمال في الجزائر منذ سنوات عدة ونشجّع الأصدقاء والأشقاء على المجيء إلى بلدنا والقيام بمشاريع شراكة، ونكرر دائماً أننا نبحث في الدرجة الأولى عن الشريك التقني الذي يساعد على رفع القدرات الإنتاجية لمؤسساتنا والقدرات التنافسية لقطاعاتنا.

ونودّ الإشارة في هذا المجال إلى ما شهدته الجزائر من استثمارات تونسية في مجالات الصناعة والبنوك والمؤسسات المالية والخدمات. هذا نوع من التعاون المرغوب والذي نسعى إلى تشجيعه.

وفي الوقت نفسه، نقوم بجهود كبرى بغية الترويج لمناخ الاستثمار الجيد في الجزائر وللتعريف بالفرص ذات الجدوى المرتفعة.

■■

إلغاء الحواجز الجمركية لا يخدم مصلحة الجزائر في الوقت الحاضر

■■

ندرس مجالات الإفادة من اتفاق الشراكة مع أوروبا

■■

مناخ الاستثمار

■ يرى البعض أنّ التغييرات بطيئة في الجزائر والآمال التي كانت معقودة في آخر التسعينات تتراجع يوماً بعد يوم، وأنّ البلد في حال انتظار؟

□ مررنا بفترة ترقّب بين العام 2000 و2002، هذا صحيح ونعرف أنه انعكس سلباً على صورة البلد بعد الانطلاقة السياسية والاقتصادية أواخر التسعينات. هناك الكثير من الأسباب التي لا مجال لذكرها، لكن في المقابل نحن اكتسبنا خبرة ومعرفة ثمينتين. ونجحنا في تطوير القوانين والتشريعات وأساليب التعامل مع المستثمر الخارجي وخصوصاً العربي الذي نرغب بالتواصل معه واستقطابه في الوقت الحاضر.

نودّ الإشارة هنا إلى أنّ الجزائر تتمتّع بمناخ جيد للاستثمار من جميع النواحي. فالتشريعات تعتبر من الأفضل في المنطقة والفرص متنوّعة وعديدة وآفاق المردودية لا حدود لها، والأهم من ذلك كله الرغبة الصادقة لدى الحكومة والقطاع الخاص بأن يحظى المستثمر بكلّ أنواع الترحيب والرعاية والتشجيع.

نقطة الضعف الأساسية حالياً هي النقص في الترويج وعدم معرفة الآخرين لما نملكه من إمكانات وما لدينا من فرص للاستثمار وتحقيق الأرباح في جميع القطاعات. وفي المقابل نشكو أيضاً من عدم الصبر والتريّث لدى رجل الأعمال الجزائري الذي يزور البلدان المصدّرة للاستثمار وخصوصاً منطقة الخليج، معتبراً أنه سوف يحصد النتائج من الزيارة الأولى لكنه يعود بأفكار عكسية، ولذلك يلاحظ رجال الأعمال وأعضاء الغرفة أننا نناشدهم دائماً لكي يتحلوا بالصبر ويكرروا المحاولات لأنّ النتائج الإيجابية سوف تأتي في النهاية. ■

■■

الاعتماد على الطاقات والموارد البشرية العربية لمواجهة التكتلات

■■



الرئيس علي ولد محمد فال (الثالث من اليمين) يفتتح الملتقى ويحيط به من اليمين: محافظ البنك المركزي الموريتاني، الوزير محمد ولد العابد، الوزير الأول سيد ولد بوبكر وممثل البنك الدولي جيمس بوند

الاجتماع الأول للمجلس الرئاسي للاستثمار في موريتانيا

اجتذاب المستثمرين والتعريف بالإصلاح والفرص

نواكشوط – حسين فواز

تشهد موريتانيا خلال الشهر الحالي انتخابات رئاسية تؤدي إلى تغييرات جذرية تطاول جميع الوزراء والمسؤولين، وذلك انسجاماً مع القرار الذي اتخذه الرئيس الموريتاني علي ولد محمد فال منذ الإعلان عن الانتخابات البلدية والنيابية التي جرت مؤخراً والانتخابات الرئاسية المرتقبة. ويقضي هذا القرار بعدم ترشيح أيٍّ من الوزراء والمسؤولين الحاليين إلى أيّ منصب قيادي أو العودة إلى مناصبهم. إلاّ أنّ التغيير المرتقب لم يقف حائلاً أمام البرامج الإصلاحية التي أطلقها الرئيس الموريتاني ومعاونوه منذ توليه السلطة قبل نحو سنتين وأهمها في المجال الاقتصادي.

أمران أساسيان يشغلان القيادة الموريتانية حالياً هما:

* تغيير الصورة الدولية لموريتانيا في مجال الأعمال والاستثمار، أو على الأقل تلميع هذه الصورة بعد الإساءة التي لحقتها خلال السنوات الماضية، والتي انعكست سلباً على الحكومة ورجال الأعمال والموريتانيين كافة.
* تحسين مناخ الاستثمار وتشجيع المستثمرين للمجيء إلى موريتانيا والإفادة من المناخ الجديد المتسم بالانفتاح الكامل وبالفرص المجدية.

حدث غير عادي

في إطار العمل على هذه الأهداف، جرى تأسيس المجلس الرئاسي للاستثمار برئاسة الرئيس ولد فال وعضوية عدد من الشخصيات الموريتانية والأجنبية من رؤساء شركات ومستثمرين ورجال أعمال وقادة منظمات وهيئات دولية وإقليمية، وجرى اختيار د. سيدي ولد التاه لتولي منصب الأمين الدائم للمجلس، وهو شاب ذو خبرة وكفاءة، وقد عمل لسنوات عدة في البنك الإسلامي للتنمية.

شاءت الحكومة الموريتانية أن يكون الاجتماع الأول للمجلس الرئاسي للاستثمار حدثاً غير عادي، فنظمت ملتقى في نواكشوط برعاية وحضور الرئيس **علي ولد فال**، دعي إليه عدد من الشخصيات الدولية والعربية الذين اطلعوا، وعلى مدى يوم كامل، على أهداف المجلس واحتياجات موريتانيا العاجلة إلى استثمارات مختلفة في مجالات البنى التحتية وفي القطاعات الإنتاجية والخدماتية، فضلاً عن تنمية الموارد البشرية.

> **الرئيس علي ولد فال: إزالة الحواجز والعقبات أمام الاستثمار بدلاً من الوعود والالتزامات**

متابعة رئاسية

وحرص الرئيس علي ولد فال على حضور الملتقى فافتتحه وتابع اجتماعات اللجان وأشرف على الجلسة العامة الختامية مستمعاً ومتحدثاً، واختتم الملتقى بكلمة شاملة تؤسّس للعمل المستقبلي.

وجاء في كلمة الافتتاح: "لقد غيّرت العولمة الكثير من المعطيات، ونحن مضطرون إلى مواجهة التحدّيات، لكننا مطمئنون إلى إمكاناتنا وتميّزنا، فموريتانيا في موقع جغرافي متميّز وتملك ثروات طبيعية وخامات كبرى ولدينا شعب شاب وناشط يعززه قطاع خاص معروف بديناميته. ونحن اليوم في مشروع إصلاحي واسع ينفذ وسط إجماع وطني".

وتابع: "إنّ إنشاء المجلس الرئاسي للاستثمار يدخل في إطار الجهود المبذولة لإزالة كلّ الحواجز أمام تنمية الاستثمار، ويسعى إلى جعل بلدنا قادراً على جذب الاستثمار وتنميته".

وكانت الحكومة الموريتانية عهدت إلى وزارة الشؤون الاقتصادية والتنمية تنظيم الملتقى بالتعاون مع الأمين الدائم للمجلس. ونجحت اللجنة المنظمة برئاسة الوزير محمد ولد العابد "أكثر مما كان متوقعاً"، حسب رأي الضيوف، الذين لقوا حفاوة وتكريماً من المسؤولين الموريتانيين بدءاً من محافظ البنك المركزي الموريتاني، مروراً بحفل الغداء الذي نظمه الوزير الأول سيد ولد بو بكر وصولاً إلى حفل العشاء الذي دعا إليه الرئيس علي ولد فال.

العابد: إصلاحات إيجابية

وتحدّث الوزير محمد ولد العابد في حفل الافتتاح عن التطوّرات التي شهدها الاقتصاد الموريتاني العام الماضي، فأشار إلى عدم استقطاب استثمارات مباشرة ملموسة باستثناء قطاع النفط وهو قطاع جديد في البلاد. وهذا أمر يجعل الاقتصاد هشاً وعرضة للتقلبات.

وتابع: "يضاف إلى ذلك أنّ القطاع الخاص الموريتاني لا يزال ضعيفاً وغير قادر على إقامة مؤسسات كبرى. لكن في المقابل تمّ تسجيل الكثير من الإيجابيات، ما أعاد الثقة بالبلاد وباقتصادها وطمأن شركاءنا الأجانب. ولاشك أنّ ما قامت به الحكومة في هذا المجال يعتبر انجازاً حقيقياً، حيث اهتمت بإصلاح النظام السياسي، وباشرت بإصلاحات إدارية، وعملت على الإفادة من الخبرات الوطنية ومن العلاقات الدولية. ولاشك أنّ متابعة البرامج الإصلاحية تعتبر ضرورية لتعزيز الثقة بموريتانيا، وهذا الأمر يحتاج إلى تضافر جميع الجهود، علماً أنّ النتائج سوف تكون إيجابية على مناخ الاستثمار". وختم الوزير العابد: "الهدف من الإصلاحات هو السير قدماً نحو تطوير الاقتصاد وإدخال البلاد في عصر الحداثة وتحسين مناخ الاستثمار. وانعقاد هذا الملتقى حول المجلس الرئاسي للاستثمار هو خطوة في الاتجاه الصحيح لخلق تفاعل بين القطاعين العام والخاص، ونشوء فرص عمل جديدة للمواطنين، لاسيما وانّ التجربة دلّت على أنّ هناك فرصاً كبيرة ومجدية للاستثمار".

البنك الدولي: حضور فاعل

بدوره، تحدّث جيمس بوند، مدير العمليات لموريتانيا في مجموعة البنك الدولي

الوزير محمد ولد العابد: خطوة في الطريق الصحيح

البنك الدولي: دور أساسي للقطاع الخاص

التي تضمّ المؤسسة الدولية للتمويل والمؤسسة الدولية لضمان الاستثمار، فاعتبر أنّ إنشاء المجلس يتيح لمجموعة البنك الدولي ولجميع الفرقاء الخارجيين فرص التعرف إلى الاحتياجات والإمكانات في موريتانيا، وسيكون للقطاع الخاص دور أساسي في الاستثمار وخلق الفرص وتحقيق هدف محوري هو خفض نسبة الفقر في موريتانيا. ولا بدّ من تنمية قطاع الصناعات العملية ورفع كفاءة القوى البشرية وتحسين أداء الخدمات الأساسية ومعالجة ارتفاع كلفتها التي باتت تضغط على القدرة التنافسية للإنتاج الوطني.

بعد الافتتاح توزّع المشاركون على 3 مجموعات ناقشت المحاور الثلاثة الآتية: الإطار الاقتصادي والمؤسساتي الشامل، تنافسية الاقتصاد الموريتاني ومؤسساته، وفرص الاستثمار بأنواعها وقطاعاتها.

بوعماتو: لا ماء ولا كهرباء

وكان لرئيس الغرف الموريتانية محمد بوعماتو مداخلة ملفتة بصراحتها حول فرص الاستثمار في موريتانيا، إذ قال: "لا ماء ولا كهرباء في نواكشوط وإذا وجدت فهي مرتفعة الكلفة. نحتاج إلى 100 ميغاوات في نواكشوط و50 ميغاوات في نواديبو بشكل عاجل. ميناء نواكشوط يعاني من الاختناق بعد أن تجاوز إمكاناته وبات بحاجة إلى رفع طاقته والى إنشاء ميناء للنفط. الأمر نفسه بالنسبة لميناء نواديبو الذي يحتاج إلى تطوير والى ميناء خاص بقطاع الصيد البحري".

وتابع: "لا يوجد فندق واحد من المستوى العالي في نواكشوط ولا توجد قاعة للمؤتمرات. والمطار لا يزال بدائياً ونحتاج إلى مناطق صناعية مجهزة بالخدمات. أما قطاع الصيد البحري والذي كان يعتبر

محمد بوعماتو: فرص للاستثمار في جميع المجالات

الثروة الحقيقية لموريتانيا فيعاني من التخلف على جميع الأصعدة ومردوديته منخفضة للغاية. بالنسبة لقطاع الزراعة لدينا الأرض والشمس ومياه نهر السنغال ومع ذلك نستورد كلّ المنتجات الزراعية بما فيها الخس والجزر. وكانت موريتانيا تمتاز بأنها تملك أكبر ثروة من المواشي في العالم العربي؛ فأين هي اليوم؟ لدينا طاقات ضخمة للاستثمار في هذا القطاع. الأمر نفسه بالنسبة للنقل بمختلف قطاعاته وحتى قطاع الإعلام يحتاج إلى استثمارات لتطويره".

الرئيس ولد فال: إنجازات ومكاسب

تميّزت الجلسة الختامية بلقاء عام حضره الرئيس علي ولد فال والوزير الأول وعدد من الوزراء والمسؤولين إلى جانب المدعوين. وبعد أن استمع الرئيس ولد فال إلى ملاحظات أعضاء المجلس الرئاسي للاستثمار والى مقترحاتهم، ألقى كلمة شاملة أعرب فيها عن تفاؤله بالمستقبل وأكد أنّ موريتانيا الغد سوف تكون أفضل من الوضع الحالي.

وقال ولد فال: "لدينا اليوم نظرة جديدة إلى بلدنا، ولدينا أهداف نسعى إلى تحقيقها، لكننا بحاجة إلى استثمارات لأنّ مواردنا غير كافية، وهذا ما دفعنا إلى إنشاء مجلس للاستثمار. لن نعود إلى السياسات الماضية ولن تكون العلاقة مع القطاع الخاص كما كانت، ولن نقبل بحالة من عدم الرؤية. حققنا الكثير من الإصلاحات في السنتين الماضيتين ما يعزز أداء الاقتصاد الوطني".

وأضاف: "نفهم من الآراء التي سمعناها أنّ موريتانيا قادرة على السير في الطريق الصحيح على الرغم من المعوّقات الحالية. ويرغب البعض أن نلتزم بوعود وتعهدات للمستقبل. لدينا كل ما يلزم من تشريعات وبالتالي لا نريد إعطاء وعود أو أي التزامات، سنفعل كل ما هو ممكن من أجل المستقبل، وسنحرص على انفتاح كامل أمام المستثمر من دون قيود أو شروط ولن نترك أي معوّقات تقف حائلاً أمام أهدافنا. أما اقتراح إنشاء وكالة للاستثمار فهذا أمر نعيده للخبراء لمزيد من الدرس والتفكير؛ وفي موضوع تأهيل البنى التحتية والموارد البشرية فهذا ما نعكف عليه حالياً ونحن موافقون على أيّ مقترح في هذا المجال ونكلّف الوزير الأول بالمتابعة وتحقيق كل ما يلزم".

وختم الرئيس ولد فال معترفاً بوجود مشاكل قطاعية مؤكداً أنّ الإرادة متوفرة لمعالجة المشاكل لكن الأمر لا يتمّ في يوم واحد. ■

"حمى" تجزئة الأسهم تقود المضاربات في البورصة المصرية

القاهرة - محمود عبدالعظيم

أحدثت عمليات تجزئة الأسهم، سواء الحقيقية منها المستندة إلى موافقة الهيئة العامة لسوق المال أو تلك المستندة إلى شائعات السوق، حالة من المضاربات القوية على أسعار بعض الأسهم في البورصة المصرية، تسبّبت في خسائر فادحة لمعظم المستثمرين، الأمر الذي دفع السلطات الرقابية إلى التدخّل.


هاني سري الدين

جاء تدخّل السلطات الرقابية لضبط ايقاع السوق على شكل ضوابط قانونية جديدة أصدرتها الهيئة العامة لسوق المال، استهدفت ليس فقط الحدّ من عمليات التجزئة التي لا تستند الى أسباب موضوعية تتعلق بأوضاع المراكز المالية للشركات وأدائها الاقتصادي، بل شملت أيضاً تحديد الحالات التي تستلزم التقسيم أو تلك التي يتمّ فيها السماح بالتقسيم وتكون في صالح الشركة والمساهمين.

حماية المستثمرين

في هذا الإطار، يؤكد رئيس الهيئة العامة لسوق المال **هاني سري الدين** أن الضوابط الجديدة التي أقرّتها الهيئة تأتي بهدف تنظيم السوق ودعم إستقرارها وحماية المتعاملين فيها خصوصاً صغار المستثمرين.

ويوضح أن هذه الضوابط تشمل إلتزام كل شركة مقيدة بالبورصة وترغب في تجزئة القيمة الإسمية للسهم بإخطار البورصة وهيئة سوق المال بقرار مجلس إدارة الشركة بالموافقة على دعوة الجمعية العمومية للشركة لتنفيذ التجزئة وأسبابها ومبرراتها. كما تشمل الضوابط أيضاً قيام البورصة بنشر قرار مجلس إدارة الشركة على شاشات التداول مرفقاً بكل التفاصيل. كما يتمّ وقف التعامل بأسهم الشركة لفترة لا تزيد على ساعة بعد نشر القرار.

ويضيف سري الدين أن الضوابط تتضمن أيضاً قيام الهيئة بدراسة أسباب ومبررات التجزئة وإصدار خطاب للشركة بالموافقة على السير في إجراءات الدعوة لعقد جمعية عمومية مخصصة لبحث قرار التجزئة والموافقة عليه أو رفضه، أو إصدار خطاب برفض الهيئة للتجزئة في حال كان لها تأثير على حقوق المساهمين والمتعاملين أو على إستقرار التداول في البورصة، وفي هذه الحال لا يجوز الإستمرار في إجراءات التجزئة.

ونصّت الضوابط أيضاً على قيام الشركة التي ترغب في تجزئة أسهمها بإخطار البورصة فوراً بقرار هيئة سوق المال في حالتي الموافقة أو الرفض، على أن تلتزم الشركة بالدعوة إلى جمعية عمومية خلال 15 يوماً من صدور موافقة الهيئة مع إخطار البورصة والهيئة بهذه الدعوة مرفقة بمبررات التجزئة.

وألزمت الضوابط الشركات بإخطار البورصة، فوراً وقبل بداية جلسة تداول اليوم التالي، بموافقة الجمعية العامة غير العادية على التجزئة، ليصار إلى نشرها على شاشات التداول، كما ألزمتها بإنهاء إجراءات التجزئة في البورصة خلال شهر على الأكثر من تاريخ صدور قرار الجمعية العامة.

ويدعو رئيس هيئة سوق المال المتعاملين في البورصة إلى عدم الإقبال على شراء أسهم الشركات بعد تجزئتها لمجرد التجزئة، وإنما بعد دراسة أوضاع هذه الشركات، ويقول إن على المتعاملين إخطار الهيئة عن أية جهة تقوم بترويج شائعات عن تجزئة أسهم شركة ما خلافاً للحقيقة، لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة بحقّها.

الضوابط الجديدة تنظم السوق وتدعم استقرارها وتحمي المتعاملين خصوصاً صغار المستثمرين

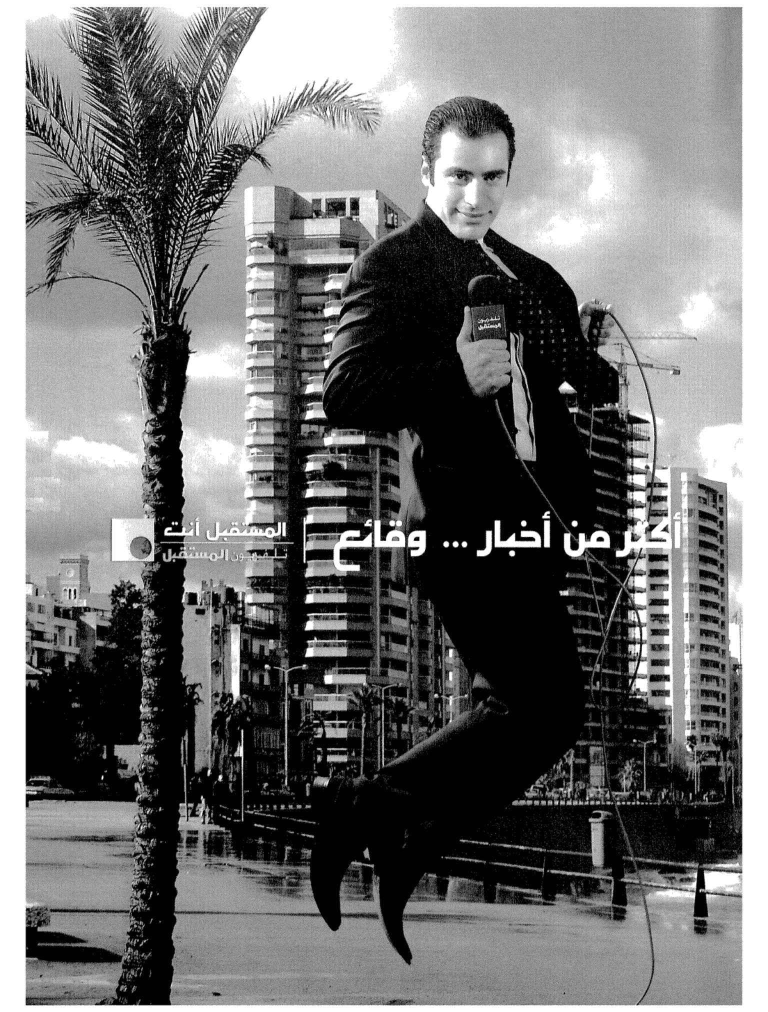
ويوضح سري الدين أن تدخّل الهيئة لا يرمي إلى الإضرار بحقوق حملة الأسهم في الشركات التي يتم تجزئة أسهمها، فدور الهيئة هو الموازنة بين مصالح هؤلاء ومصالح السوق، وفي حال التعارض بين المصلحتين ترجّح الهيئة كفّة السوق لأن هذا هو واجبها وفق نص القانون.

مضاربون وضحايا

ويرى نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة النعيم القابضة **يوسف مدحت الفار** أن عمليات تجزئة الأسهم التي شهدتها البورصة المصرية على مدى الأسابيع القليلة الماضية صاحبها العديد من الشائعات حول تجزئة أسهم أخرى. وهذه الشائعات، التي قادها مضاربون محترفون، هي التي أضرت بالسوق وقد كان من ضحاياها عدد كبير من صغار المستثمرين.

ويعتبر الفار أن تجزئة السهم هو إجراء قانوني تقوم به الشركة لزيادة سيولة تداول أسهمها في البورصة، إلا أن التجزئة في حدّ ذاتها لا تعني تحسناً في سعر السهم، ولكن ما حدث أن الشائعات والاعيب المضاربين جعلت من تجزئة الأسهم في البورصة آلية لمضاعفة الأسعار. ويقول أمام هذه الحال كان لا بدّ من تدخّل الجهات الرقابية وهذا ما حدث بالفعل، ما يدل على يقظة الجهاز الرقابي للبورصة المصرية ورغبته في حماية صغار المتعاملين.

ويتوقّع الفار أن تتراجع عمليات تجزئة الأسهم خلال الفترة المقبلة بعد الضوابط المشدّدة التي أصدرتها هيئة سوق المال. كما أن شرائح المستثمرين الذين تعرضوا لخسائر فادحة سيفكرون الف مرة قبل إتخاذ قرار شراء أو بيع سهم لمجرد تجزئته. ■


أكثر من أخبار ... وقائع
المستقبل أنت
تلفزيون المستقبل

15 شركة تحت مظلّة "مشاريع"

السركال: مستمرّون بالتوسع و50% من الأسهم للاكتتاب الخاص

دبي - مايا ريدان

حققت شركة "مشاريع" النمو، بارتقائها من شركة صغيرة تابعة لشركة "دبي للاستثمار"، إلى شركة كبيرة تضم تحت مظلّتها خمس عشرة شركة تتمتّع بمكانة قوية في السوق الإماراتية، وتستعد الشركة، خلال العام الجاري، لعمليات تملّك هي الأكبر و"ستفاجئ بها السوق"، بحسب تعبير العضو المنتدب في شركة "مشاريع" عبد العزيز السركال.

عبد العزيز السركال

تأسست شركة "مشاريع" في العام 1998 كوحدة تابعة لشركة "دبي للاستثمار"، وبرأس مال 150 مليون درهم (40 مليون دولار). وكان هدفها التركيز بشكل حصري على الاستثمارات المتوسطة الحجم.

وحالياً، تضم "مشاريع" في حقيبتها 15 شركة متخصصة في قطاعات مختلفة، تتنوّع بين إنتاج قوالب البناء وأنظمة التخزين والتبريد. وبلغت مبيعاتها في العام 2006 نحو 410 ملايين درهم (111 مليون دولار) وسط توقعات بأن تصل إلى مليارَي درهم في العام 2007 (543 مليون دولار).

وتقوم ستراتيجية "مشاريع" على تملّك شركات وتكبيرها ومن ثم الخروج منها. وهي أنجزت حتى الآن تخارجاً لإحدى الشركات، هي "مصنع الإمارات للمتفجّرات" Emirates explosives. وسبب التخارج، بحسب السركال، "أن أرباح عمليات التخارج، كما هو معروف، أفضل من الأرباح السنوية للشركة. وبالتالي فإن قرار الخروج من شركة ما يعتمد على العرض الذي يتوفّر وعلى اتجاهات السوق والظروف المؤاتية".

ويضيف **السركال**: "تستثمر "مشاريع" في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تعد بتحقيق عوائد مرتفعة ونمو جيد على المديين المتوسّط والبعيد. وقامت الشركة خلال الأشهر الأربعة الأخيرة بتملّك ثلاث شركات كبيرة أضيفت إلى مجموع الشركات العاملة تحت مظلّتها ليصبح المجموع 15 شركة. والشركات الجديدة هي: IRC شركة المطاط العالمية المختصّة بإنتاج المطاط الذي يستخدم في مشاريع البناء، وشركة "ستروميك إيماريتس فاونديشنز" التي تختص بأعمال الحفر ما قبل البناء، وتعتبر من أفضل الشركات لدينا. كما تملّكت "مشاريع" قرابة 80 في المئة من شركة "فولكرا بيتش الصناعية" التي تختص بتصنيع الألمنيوم وتعتبر الأولى في أبوظبي والثانية على مستوى الدولة. إلا أن عمليات التملّك الأكبر ستكون خلال العام الجاري حيث من المنتظر أن تفوق قيمتها المليار درهم تقريباً (271 مليون دولار). وإحدى هذه العمليات سنفاجيء بها السوق قريباً".

وإلى جانب عمليات التملك، تقوم "مشاريع" بتوسيع الشركات العاملة لديها، فهي أخذت مؤخراً قراراً بفتح مصنع للألمنيوم في دبي إلى جانب مصنعها في عجمان الذي يعتبر الثالث في الدولة.

التوسّع جغرافياً

حتى الآن، تقتصر عمليات الشركة على الإمارات، لكن، بحسب السركال، تعتزم "مشاريع" خلال الأشهر القليلة المقبلة فتح 50 في المئة من أسهمها للاكتتاب الخاص أمام جهات استثمارية من دولة الإمارات والدول الخليجية الأخرى. ومن شأن دخول مساهمين خليجيين أن يساعد الشركة على التوسع جغرافياً.

ويضيف **السركال** أن الفرص متاحة في معظم الدول الخليجية، لكن الأساس يكمن في أن يبني الإنسان في بلده. "ترتكز أعمالنا الرئيسية في الإمارات حيث تتوفر الفرص الاستثمارية الجيّدة، وبعد أن نكبر كشركة "مشاريع" داخل الإمارات، يمكننا التوجه إلى الخارج بثقة وخبرة أكبر تساعدنا على انتقاء الخيارات الصحيحة".

أما المعايير التي على أساسها تقرّر "مشاريع" الدخول في شراكات معيّنة، فيلخصها **السركال** باثنين: الأولوية هي للقطاعات الأكثر نشاطاً في السوق، ومن ثم انتهاز الفرص المثمرة حتى لو كانت في قطاعات جديدة بالنسبة للشركة.

وتتركز 80 في المئة من مشاريع الشركة على قطاع الإنشاءات.

وفي هذا الإطار، يشير **السركال** إلى أن "التوقعات تتحدث عن استمرار قطاع العقار قويّاً لست سنوات مقبلة ليصل بعدها إلى مرحلة من الاستقرار وليس الركود. وبالتالي بدأت "مشاريع" من اليوم التركيز على قطاعات أخرى من دون ترك قطاع الإنشاءات حتى لو أصبح هامش الربح فيه أقل لأن ثقتنا كبيرة بمستقبل هذا القطاع". ■

شركات "مشاريع"

تضمّ "مشاريع" تحت مظلّتها الشركات التالية:

- **الإمارات لأجهزة التبريد "إميكول"**
- **الدولية للمطاط**
- **مصنع الإمارات للسحب**
- **إماريتس ثيرموستون**
- **شركة فولكرا بيتش الصناعية**
- **الخليج للخدمات الديناميكية**
- **الخليج للمفاتيح الكهربائية الديناميكية**
- **غلف ميتال كرافت**
- **الوطنية لصناعة قوالب الغزل**
- **لابتيك**
- **لايت تك اندستريز**
- **ميتروفايل**
- **ثيرموسات تيكنولوجيز**
- **سيسكون إيماريتس**
- **ستروميك إيماريتس فاونديشنز**

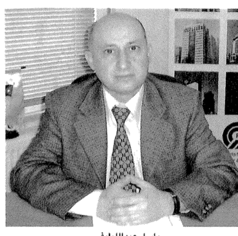
"بروجاكس" لإدارة مشاريع البناء:

مواكبة المشروع من التصميم إلى الصيانة

عمّان - سحر غانم

تسعى شركة بروجاكس، المتخصصة في إدارة مشاريع البناء والتدريب، لاحتلال موقع متقدّم في السوق العربية معتمدة في ذلك على استلامها لعدد من أضخم المشاريع في أكثر من دولة العربية، وكذلك على تواجدها في دول أوروبية عدة.

وتواكب "بروجاكس" المشروع في مراحله كافة، وحتى قبل البدء بعملية البناء. وفي هذا الإطار يتحدّث مساعد نائب الرئيس، مدير عمليات الشركة في الأردن باسل عبداللطيف عن الخدمات التي تقدّمها شركة بروجاكس وأبرز مشاريعها في الأردن.



باسل عبداللطيف

تأسست شركة بروجاكس (Projacs)، العاملة في مجالي إدارة مشاريع البناء والتدريب، في العام 1984 في الكويت. وتقدم الشركة مجموعة من الخدمات الخاصة بكل مرحلة من مراحل المشروع، التي يقسّمها **باسل عبداللطيف** إلى 3 مراحل: مرحلة ما قبل البناء، مرحلة البناء، ومرحلة ما بعد البناء. وتشمل هذه الخدمات، في المرحلة الأولى، البرنامج المساحي للمبنى "Program definition"، وإعداد دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، إضافة إلى مساعدة المستثمر في اختيار الموقع والمصمّم المناسبين للمشروع ومتابعة العمل ومراقبة عمل المصمّم ومدى التزامه بمتطلبات المستثمر. كما تقوم الشركة بمراقبة الميزانية وإعداد البرنامج الزمني لتنفيذ المشروع. وبعد ذلك، يتمّ اختيار المقاولين المناسبين لتبدأ مرحلة البناء وتصبح مهمة الشركة ضبط الكلفة والمدة الزمنية لتنفيذ المشروع. وفي مرحلة ما بعد البناء، تتكفل الشركة بالتخطيط للانتقال إلى المبنى، وتراجع الكفالات التي قدمها المقاول، إضافة إلى إدارة حل المنازعات.

ويشير **عبداللطيف** إلى قيام فروع الشركة في كل من الكويت وقطر بتنفيذ مشاريع إدارة المرافق (facility management) بنجاح تام.

وتنتشر مكاتب "بروجاكس" في كلٍّ من: الكويت، السعودية، قطر، دبي، أبو ظبي، مصر، البحرين، الأردن، لبنان، المغرب وسورية والعراق. كما تتواجد الشركة في ليبيا منذ شهر مارس 2006. ويوضح **عبداللطيف** أن نشاط الشركة يشمل دولاً عدة أخرى، حيث تعمل على مشاريع في إسبانيا وبلغاريا وتونس والسودان واليمن.

في الأردن

بالنسبة للمشاريع التي تتولى الشركة إدارتها في الأردن، يعتبر مشروع بنك الإسكان أول هذه المشاريع، وهو عبارة عن مبنى يضم المكاتب الرئيسية للبنك. وهناك مشروع لشركة الخطوط الملكية الأردنية لا يزال في مرحلة التصميم، وهو أيضاً مبنى للمكاتب الرئيسية. وهناك مشروع شركة الاتصالات الأردنية في منطقة العبدلي ومشروع "بوابة الأردن" و"القرية الملكية". كما تدير الشركة برج "كابيتال بنك"، الذي سيجري تطويره في منطقة العبدلي.

مكاتب للشركة في 10 بلدان عربية ومشاريع في أوروبا

وتتميز شركة بروجاكس بتطبيق الهندسة القيمية (value engineering)، أي الاستغناء عن عناصر التصميم التي تزيد الكلفة من دون أن ترفع من قيمة المشروع. ويشرح **عبداللطيف** أنّ هدف الهندسة القيمية تحقيق الفعالية القصوى في الأموال المستثمرة في المشروع.

كما تتميز الشركة بخبرتها الطويلة في دول الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأقسام من أوروبا، بحيث أدارت مشاريع عدة وفي القطاعات كافة، بالإضافة إلى الخبرة الواسعة التي يتمتع بها فريق العمل. وبالنسبة لواقع المنافسة في إدارة المشاريع في المملكة، يقول **عبداللطيف**: "هناك شركات مهمة وتنمو بسرعة"؛ ويرى أنّ القطاع العقاري الأردني ينمو بشكل كبير، وبات يستقطب غالبية الاستثمارات، على الرغم من أنه يرى وجوب تحوّل جزء منها إلى قطاعات أخرى مثل الصناعة والنفط. ويعتبر أنّ الهدف الأساسي للمستثمر يكمن في تحقيق المردود السريع، والقطاع العقاري يؤمّن ذلك.

ويضيف **عبد اللطيف** المناخ الاستثماري في الأردن بالإيجابي حيث تعمل جميع الجهات المختصة وعلى أعلى المستويات بتوفير الأجواء المثالية للمشاريع الاستثمارية وذلك عن طريق تطوير وتفعيل الأنظمة والقوانين واللوائح الخاصة بتلك المشاريع لما فيه مصلحة الأردن عامة ومدينة عمّان خاصة وذلك بالحفاظ على الطابع المعماري المميز والبنى التحتية للمدينة. ■

قمة الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط:
طريق الإصلاح... طويل

أثبتت منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أنها من أكثر المناطق جذباً للاستثمارات الخارجية. وتقود الإمارات العربية المتحدة عملية جذب الاستثمارات الخارجية من خلال استقطابها لأكثر من 12 مليار دولار خلال العام 2005 بنمو قياسي بلغ 40 في المئة مقارنة مع العام 2004، وذلك بحسب تقرير الاستثمار العالمي. ولم تعد الاستثمارات تقتصر على استقطاب المستثمرين من الخارج، وإنما بات المستثمرون من دول المنطقة، وبسبب توفر السيولة الموجودة لديهم، ينظرون إلى خارج حدود دولهم واستكشاف الفرص في الأسواق الناشئة حيث حقّق بعضهم خطوات متقدمة في هذا الإطار. إلاّ أنّ الجاذبية التي تتمتّع بها أسواق المنطقة مازالت تحدّها جملة عوائق تحتاج إلى تضافر الجهود وإلى دور مباشر يقوم به القطاع الخاص لتذليلها.

التحدّيات والفرص الكامنة في المنطقة كانت محور نقاش ومتابعة على مدى يومين خلال "قمة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار" التي استضافتها دبي وشارك فيها عدد كبير من الخبراء الاقتصاديين أجمعوا على أهمية هذه المرحلة في تاريخ المنطقة الاقتصادي.



خلال الافتتاح من اليسار: د. عبدالرحمن طه، د. محمد خلفان بن خرباش، يوكيكو أومورا ود. عمر بن سليمان حاكم مركز دبي المالي العالمي

نظّمت القمة الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة لمجموعة البنك الدولي، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، وهي عضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وقام بتنظيم فعاليات الحدث مجموعة الاقتصاد والأعمال، وانعقدت القمة تحت رعاية الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة في دولة الإمارات، وتخللها عدد من الجلسات وورش العمل.

تنويع الاستثمارات وتوزيعها

تشهد منطقة الشرق الوسط وشمال أفريقيا حالياً فترة نمو مهمة مترافقة مع عدد من الإصلاحات الفعليّة التي باشرت بها بعض الأسواق على خط تحرير أسواقها الداخلية وفتح أبوابها أمام الاستثمارات الخارجية.

هذا الواقع جعل من المنطقة مقصداً جاذباً للاستثمارات، لكنها مازالت بحاجة للكثير من الجهد لإحداث تغيير جوهريّ على صعيد القدرة على استقطاب مزيد من الاستثمارات الأجنبية. وفي هذا الإطار يشير وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات د.محمد خلفان بن خرباش خلال افتتاحه أعمال القمّة، إلى أنّ حصة دول المنطقة من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة لم تتجاوز نسبة 1 في المئة رغم ارتفاع حجم الاستثمار الأجنبي المباشر عالمياً ليبلغ 916 مليار دولار العام 2005 أي بزيادة قدرها 29 في المئة بالمقارنة مع العام 2004. "وتبرز خطورة هذه النسبة المتدنية عندما نقارنها مع إمكانيات النمو الهائلة التي تمتلكها المنطقة. إذ بالإضافة إلى الأهميّة الجيوسياسية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الاقتصاد العالمي نظراً لموقعها الستراتيجي وقربها من الأسواق العالمية، فهي تمتلك ثلث الاحتياط العالمي من البترول والغاز الطبيعي وتنتج نحو ثلثي الإنتاج العالمي من الغاز الطبيعي".

ويعتبر بن خرباش أنّ تدفّق الاستثمارات طويلة الأجل وخصوصاً الاستثمار الأجنبي المباشر، يعد أداة رئيسة لإصلاح عدد من المشكلات والإختلالات التي تعاني منها اقتصادات المنطقة. إذ إنه يمكّنها من الانخراط في الاقتصاد العالمي الجديد عبر مساهمته الفاعلة في تكملة الجهود الإنمائية الوطنية وتوطيد تنمية الهياكل الأساسية وزيادة فرص العمل وتعزيز نقل التكنولوجيا وزيادة القدرة التنافسية للسلع والمنتجات.

وقد تمكنّت دول المنطقة، خلال الفترة الماضية، من تحقيق إنجازات عدة تمثّلت في تحرير قطاعاتها الاقتصادية وتحقيق تقارب جيّد في ما بين القطاعين العام والخاص، بالإضافة إلى توفير البيئة الاستثمارية الملائمة للمستثمرين الخارجيين. وبحسب نائب الرئيس التنفيذي في الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA) يوكيكو أومورا، تعتبر الأردن ومصر من الدول التي حققت خطوات ملموسة في هذا الإطار. ولفتت إلى الالتزام الكبير من قبل دول المنطقة بالتطوّر الاقتصادي حيث تتدفّق الاستثمارات الداخلية والخارجية منها إلى أفريقيا وآسيا. إلاّ أنّ هذه الاستثمارات مازالت محصورة في دول وقطاعات معيّنة، وهناك حاجة إلى توزيع هذه الاستثمارات على أسواق عدة تكمن فيها فرص مهمة وكذلك على قطاعات واعدة لم يطرق باب الاستثمار فيها كما يجب حتى الآن.

تأمين الاستثمار للحدّ من المخاطر

وفي هذا الإطار تلعب المؤسسات الدولية العاملة في هذا المجال دوراً مباشراً في مساعدة المستثمرين على توزيع وتنويع أنشطتهم من خلال قدرتها على تحويط المخاطر التي مازال عدد من المستثمرين – وبالأخص المقرضين – يرونها في بعض الدول والقطاعات.

وأكدّت **أمورا** في هذا السياق أنّ المستثمرين في الخليج، سواءً من بنوك أو أشخاص يتطلعون بحرص كبير على الفرص الاستثمارية المتواجدة خارج حدود منطقتهم إما بهدف الحصول على عوائد ربحية أكبر أو نظراً لتحوّلهم إلى لاعبين عالميين. "فعلى سبيل المثال، وفي ظلّ توجهات العولمة تلعب مؤسسات التمويل الإسلامية، دوراً متنامياً في مجال الاستثمار في الشركات ذات الملكيات الخاصة أو في الصناديق الاستثمارية في رأس المال المخاطر".

وإلى جانب المساعدة على تنويع وتوزيع الأنشطة الاستثمارية، تعتبر مسألة التأمين على الاستثمار أمراً حيوياً وضرورياً جداً بالنسبة للمستثمرين خصوصاً في الأسواق غير المستقرّة سياسياً، ذلك أنّ النزاعات قد تحصل في العقود ما بين المستثمرين الخارجيين والحكومات المضيفة للاستثمار. وأبرز المخاطر التي تواجه المستثمرين في الدول المضطربة سياسياً تتمثّل بـ4: المصادرة والتأميم والقيود على العملات الأجنبية وخرق العقود.

ويشرح المدير العام للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات **د.عبد الرحمن طه**، هذه المخاطر مشيراً أنّ بعض الحكومات في حال الاضطراب السياسي تقوم بمنع تحويل أرباح المستثمرين الخارجيين من خلال فرض قيود على تحويلات العملات الخارجية أو في إعاقة تنفيذ أحكام مؤسسات الحوكمة لفضّ النزاعات. كما أنّ تأميم المشاريع يشكّل خطراً جديّاً على الاستثمارات حين تقوم الحكومات بتغيير القوانين أو أخذ خطوات قد تساهم في نزع ملكيّة المستثمرين لمشاريعهم. "والحل في هذه الحالات يكون بتأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية، عبر دفع نسبة ضئيلة تتراوح ما بين 1 إلى 3 في المئة من قيمة الموجودات أو أرباح استثماراتهم ليكونوا بمنأى عن أية خسائر". وفي هذا الإطار سوف تقوم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بافتتاح مكتب إقليمي لها في دبي خلال الأشهر القليلة المقبلة.

"الاقتصاد والأعمال"

فازت مجموعة الاقتصاد والأعمال بعقد تنظيم "قمة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار" بعد منافسة شاركت فيها شركات محلية ودولية. وهذه ليست المرة الأولى التي تنظم فيها المجموعة مؤتمرات عائدة إلى البنك الدولي أو إلى البنك الإسلامي للتنمية أو إحدى المؤسسات التابعة له. ففي مايو 2006، نظمت المجموعة في بيروت "منتدى التنمية الخامس للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" الذي كان بإشراف ورعاية البنك الدولي. وفي العام 2001 نظمت المجموعة مؤتمراً حول الـ "B.O.T." في مصر الذي رعاه وأشرف عليه البنك الإسلامي للتنمية.

الاستجابة للتحدّيات

ورغم التقدّم الملحوظ الذي حققه عدد من دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ونجاح هذه الدول في جذب الاستثمارات الخارجية المباشرة حيث حققت المنطقة المركز الأوّل خلال العام 2005، إلاّ أنّ الكثير من التحدّيات مازالت تعترض المستثمرين في أنشطتهم التوسّعية. ويقول حاكم مركز دبي المالي العالمي **عمر بن سليمان** في هذه الإطار "إن وفرة السيولة جعلت المستثمرين يتطلّعون خارج حدود دولهم لكنهم يواجهون خيارات صعبة". وتتمثّل أبرز العوائق بحسب **سليمان** بغياب الاستقرار السياسي وغياب الشفافية الضرائبية وغياب المقرضين في الأسواق المحفوفة بالمخاطر.

وهذا ما يشدّد عليه أيضاً نائب رئيس القسم المالي في الشرق الأوسط لمؤسسة موديز لخدمات المستثمرين **خالد هولادار**، معتبراً أنّ المنطقة تسير على الخطى الصحيحة ولكن هناك حاجة كبيرة إلى المزيد. ذلك أنّ الخسائر التي أصيب بها بعض رؤوس الأموال تسلّط الضوء على الحاجة إلى الاستثمارات البديلة لكن سوق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مازالت أسواقاً يانعة. ويضيف **هولادار**: "تصنيف الدول الخليجية عال جداً وأظنّ أنّ العام 2007 سوف يشهد ارتفاعا دراماتيكياً في عدد التصنيفات الائتمانية مع تلبية عدد كبير من الشركات المحليّة لمتطلبّات هذا التصنيف".

■■

مكتب في دبي قريباً للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

■■

وتكمن أبرز التحدّيات في تأمين فرص العمل والنهوض بالقطاع التعليمي وأن يفتح القطاع العام مجالاً أكبر لمشاركة القطاع الخاص وأن يخفّض من اعتماده على العوائد النفطية. ويقول رئيس مجموعة زينيل **محمد علي ريزا** في هذا الإطار: "يجب على الحكومات أن تجعل المناخ الاستثماري أكثر مرونة وأن تستثمر المزيد في تنمية الموارد البشرية ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع استثمار القطاع الخاص في التكنولوجيا والإعلام والرعاية الصحيّة".

ويؤكّد الخبراء أنّ قوّة المنطقة على استقطاب الاستثمار الأجنبي المباشر إذا ما تعزّزت بالإصلاحات الهيكلية وبرامج التخصيص، تفوق الأسواق الآسيوية بما فيها الصين. وتشير الأخصّائية الاقتصادية العليا في بنك ستاندرد تشارترد **مونيكا مالك** إلى الدول التي حققت خطوات متقدّمة في طريق الإصلاح، فاعتبرت أنّ الإمارات تتقدم دول المنطقة، كما حقق الأردن نتائج جيّدة في حين حقّقت الكويت نتائج أضعف نسبياً نتيجة غياب البرامج الإصلاحية. "على الحكومات أن تقوم بتحسينات في بيئة الأعمال لديها وتوفّر فرص عمل خصوصاً في الدول الخليجية نظراً لتعداد سكّانها المرتفع". كما تشدّد **مالك** على الحاجة الكبيرة للتنوّع الاقتصادي حيث تصبّ معظم الاستثمارات في قطاعات النفط والغاز والعقارات والبنى التحتيّة.

وانطلاقاً من تجربة كبار المستثمرين الذين توسّعوا إلى عدد من أسواق المنطقة، تبرز مسألة التمويل من بين العقبات الرئيسية؛ ويشير رئيس شركة اتصالات **محمد عمران** إلى أنّ هنالك حاجة إلى مزيد من الليونة في مسألة التمويل التي تعتبر أكثر مرونة في دولة الإمارات، "في حين تشكّل عائقاً كبيراً في أفريقيا على سبيل المثال حيث قد تستغرق المفاوضات للحصول على قرض أكثر من سنة وبفائدة تصل إلى 15 في المئة أحياناً".

وتصنّف شركة اتصالات في المركز الرابع في قطاع الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط بعد أن أنشئت في العام 1979 بإمكانات متواضعة ليطال نشاطها حالياً أكثر من 15 دولة رئيسية، وتصل موجوداتها المباشرة إلى 46 مليار درهم (1,250 مليار دولار)، كما أنّ عائداتها ارتفعت في العام 2006 بنسبة 25 في المئة مقارنة مع العام 2005. ■

كيف يقرأ مجتمع الأعمال السعودي زيارة الرئيس الروسي؟



من زيارة الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إلى المملكة

الرياض- سليم بو دياب

يأمل مجتمع الأعمال السعودي أن تُشكّل زيارة الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إلى المملكة نقطة البداية لمرحلةٍ جديدة من العلاقات الاقتصادية بين البلدين، لاسيما لجهة تفعيل الاستثمارات البينية وتصحيح الخلل في الميزان التجاري الذي يميل بحدّة لصالح الروس.

"الاقتصاد والأعمال" استطلعت آراء رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين وعادت بالتقرير التالي.

يعتبر عضو مجلس الشورى السعودي المهندس أسامة الكردي أن حجم الأعمال والتجارة بين السعودية وروسيا "لا يرقى أبداً إلى مستوى وأهمية الدولتين"، لذلك فإنه يرى في هذه الزيارة فرصةً لتعزيز التبادل التجاري والاستثماري حيث الامكانيات كبيرة جداً". نافياً بأن تكون "هناك معوقات أو مشاكل بين البلدين، بل يقتصر الأمر على نقص معرفة رجال الاعمال من البلدين بالخطوات الواجب اتباعها".

لذلك "فإننا نحتاج إلى فترة تمرين حتى نصل إلى درجة تعرّف كافية على طبيعة البلدين. ونتطلع، في هذا السياق، إلى مجلس الأعمال السعودي الروسي كأداة مهمة لهذا الغرض. كما أنه بإمكان مجلس الأعمال العربي الروسي أن يلعب أيضاً دوراً مهماً".

وفي ما يتعلق بالخلل في الميزان التجاري بين البلدين، يقول الكردي: "يجب أن نعترف بأن السعودية وروسيا من الدول المنتجة والمصدّرة للبترول والغاز، وما يعنيه ذلك أن فرص العمل في هذا القطاع منخفضة، لاسيما في ما يخص بيع وشراء الغاز والبترول. وبالتالي لن نرى الأرقام الكبيرة التي نراها مع الدول الأخرى. لكن ذلك لا يعني أن نكتفي بأرقام تجارية صغيرة، بل هناك جزئيات أخرى من اقتصاديات السعودية وروسيا تمنح فرصاً إضافية للعمل بين رجال الأعمال والتركيز على النواحي التكميلية بين البلدين".

الفرص الواعدة

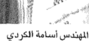
ويسهب الخبير في الشؤون الروسية د.تيسير كمناكش في الحديث عن تطورات الاقتصاد الروسي الذي "حقق نتائج كبيرة العام الماضي، حيث نما الناتج المحلي الإجمالي لروسيا الاتحادية بنسبة 7,4 في المئة ووصل حجمه إلى 711 مليار دولار".

ويوضح بأن "حجم التبادل التجاري الخارجي لروسيا الاتحادية قد إزداد في

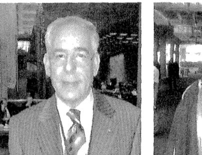
إجمالي الاستثمارات السعودية- الروسية المرخصة من قبل الهيئة العامة للاستثمار حتى 2007/1/23 (بالمليون ريال)

الأنشطة	عدد المشاريع	إجمالي التمويل	حصة الشريك السعودي (%)		حصة الشريك الروسي (%)	
صناعي	2	7	%28.6	2	%71.4	5
غير صناعي	3	11.5	%30.4	3.5	%69.6	8
المجموع	4	18.5	%29.7	5.5	%70.3	13

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار

المهندس أسامة الكردي



د. تيسير كمناكش



د. حمزة الخولي



الشيخ محمد بن صالح الظاهري

الفترة عينها من العام 2006 بنسبة 29 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2005، وبلغ 3929 مليار دولار".

ويشير إلى نمو ملحوظ يشهده "حجم الاستثمارات الروسية في الخارج. حيث استثمر رجال الأعمال الروس في العام الماضي نحو 13,89 مليار دولار في الولايات المتحدة الاميركية، ونحو 6,56 مليارات دولار في قبرص، ونحو 12,24 مليار دولار في بريطانيا".

وتسجل مجموعة الخولي السعودية حضوراً استثمارياً في السوق الروسية "في قطاعات صناعة الطائرات والأغذية ومواد التجميل وغيرها، في حين تربطنا علاقات تضامنية مع عدد من الشركات الروسية داخل السوق السعودية".

ويقول رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة الخولي وعضو مؤسّس في شركة ناس للطيران **د. حمزة الخولي** "بأن العوائق الاستثمارية التي كنا نواجهها في السوق الروسية سابقاً قد تمت معالجتها الآن ضمن رزمة من القوانين والإصلاحات، لاسيما بعد أن تحوّل الاقتصاد الروسي إلى اقتصاد مفتوح".

بدورها، تبرز مجموعة الظاهري السعودية اهتماماً بالاستثمار في السوق الروسية "متى أزيلت العوائق وأبرزها توافر نظام مصرفي مرن"، كما يشير صاحب ورئيس مجلس إدارة مجموعة الظاهري وفروعها **الشيخ محمد بن صالح الظاهري**. ويرى بأن العلاقات الروسية – السعودية "تعيش مرحلة جيدة في الوقت الحالي، بحيث يشكل تحرر الاقتصاد الروسي وانفتاحه إشارات جيدة لرجال الأعمال السعوديين، لاسيما في الاستفادة من التكنولوجيا الروسية".

ويتركز نشاط شركة الانماء الادارية المحدودة، التي تضم نحو 3 آلاف موظف، في مجالات حفر الآبار وتحلية المياه وتشييد محطات الكهرباء الكبيرة، يضاف إليها إستثمارات موزعة على عدد من البلدان العربية مثل لبنان والسودان وإندونيسيا.

ويشير رئيس الشركة **د. هيثم بوظو** إلى أن اهتمام شركته في بلد مثل روسيا ينبع "من توافر الخبرات الفنية العالمية في هذا البلد والاستثمار في مجالات تحلية المياه والمنشآت المساندة في السوق الروسية، في حين يبدي رجال الأعمال الروس اهتماماً متزايداً بقطاع البترول الروسي ومحطات الكهرباء الكبيرة".

ويرى نائب الرئيس لتنمية الأعمال والعلاقات الحكومية في شركة سعودي أوجيه المهندس **عماد بابان** بأن "الشركات الروسية من أهم الشركات العالمية على صعيد مشاريع سكك الحديد ومصانع الالمنيوم، حيث نتفاوض مع بعض هذه الشركات حول هذه القطاعات داخل المملكة، في حين أننا نتطلع إلى قطاعي العقار والفنادق داخل السوق الروسية". ويشير إلى "تعاون كبير أبدته الشركات الروسية في سبيل معالجة العقبات التي تعتري العلاقات بين البلدين".

ويعتبر الرئيس العام لمجموعة شركات سمامه المهندس **ناصر المطوع** أن "أبرز العقبات الروسية تكمن في البيروقراطية التي ما زال يعاني منها الاقتصاد الروسي، ونحن لدينا أيضاً بيروقراطيتنا الخاصة بنا"، مشيراً إلى أنه "بقدر ما نلتقي بقدر ما نستطيع التخفيف من وقع ذلك. فالتشريع قد يكون متوافراً، لكن المشكلة تكمن في تطبيق هذه التشريعات".

ويقول **المطوع**: "أصبحت مجموعة سمامه الآن مجموعة كبيرة وتضم نشاطات متعددة من الطاقة والمقاولات وتصنيع مواد البناء، هذا إلى مساهماتنا في شركات سياحية وفندقية وغيرها.. من هنا فإن المجالات كبيرة أمامنا للتعاون مع الطرف الروسي"، مبدياً "رغبة مجموعة سمامه بالاستثمار في روسيا متى توافرت الفرص لذلك".

ويرى عضو مجلس رجال الأعمال السعودي الروسي **خالد البعيز** أن العلاقات بين البلدين تشهد تطوراً في الوقت الحالي، متحدثاً عن جهود سعودية "لموازنة الميزان التجاري مع الطرف الروسي والذي يميل لمصلحته وبشكل كبير". مشيراً إلى عوائق عدة تحيق بهذه العلاقات، "وتتمثل بعدم توافر خطوط نقل مباشرة، ضبابية النظام المصرفي غير المشجع"، متوقعاً أن "يبادر الجانب الروسي لمعالجة هذه العوائق. وهناك مؤشرات واضحة لذلك من خلال حضور رئيس البنك المركزي الروسي وغيره من الاقتصاديين ضمن الوفد الروسي".

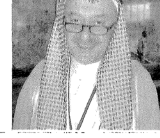
التبادل التجاري بين المملكة وروسيا خلال الفترة 1999–2005 (بالمليون ريال)

العام	قيمة الصادرات	قيمة الواردات	حجم التبادل التجاري	الميزان التجاري
1999	1	331	332	-330
2000	1	466	467	-465
2001	7.4	384	391.4	-376.6
2002	25	515	540	-490
2003	1	736	737	-735
2004	2	990	992	-988
2005	46	1499	1545	-1453

المصدر: وزارة التخطيط والاقتصاد – مصلحة الإحصاءات العامة 2005

أهم السلع التي تصدّرها المملكة إلى روسيا تتمثل في الخشب والفحم الخشبي ومصنوعات خشبية، مواد صناعة الورق، والصناعات المعدنية







د. هيثم بوظو — المهندس عماد بابان — المهندس ناصر المطوع — خالد البعيز

الدعم السياسي

وكان الرئيس الروسي تعهد أمام نحو 200 من رجال الأعمال السعوديين والروس، بحلّ أي معوقات من شأنها تأخير تدفّق الاستثمارات بين البلدين، أو من شأنها إعاقة سبل توسيع التعاون الاقتصادي، مشدداً على أنه سيقدم دعمه السياسي لبعض المشاريع المشتركة التي اقترحها الجانب السعودي مثل تأسيس بنك مشترك برأس مال 500 مليون دولار.

ويعتبر الرئيس الروسي، أن بلاده تستطيع مساعدة السعودية ومساندتها في مجال صناعة الطاقة الذرية وتطوير المواصلات ووسائل النقل ومشروعها الكبير الرامي إلى إنشاء شبكة سكة حديد تعتزم الحكومة تنفيذها في المستقبل القريب، موضحاً أن الرياض يمكنها الاستفادة من التجارب والخبرات الروسية في المجالات المتعددة مثل إطلاق الأقمار الصناعية وتحديد الأماكن في الأقمار الصناعية.

ويطالب بضرورة العمل على تعزيز العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدين، معرباً عن أمله بأن تتيح مذكرة التفاهم التي وقّعها مصرفا "فنيش اكونوم بنك" و"روس اكسيم بنك" الروسيان وصندوق التنمية السعودي تفعيل تنفيذ المشاريع الاقتصادية المشتركة بين الجانبين.

ويشير الرئيس الروسي إلى أن بلاده تعمل على خفض الضرائب على بعض السلع العالمية المستوردة، وإنها اتخذت ولا تزال تشريعات جيدة في سبيل خفض الضرائب على المنتجات المستوردة وأن هناك أكثر من ألف منتج عالمي يدخل إلى السوق الروسية برسوم بسيطة.

ودعا المؤسسات والبنوك السعودية إلى افتتاح فروع لها في روسيا، حيث أن هذه المؤسسات ستجد قوانين وتشريعات مرنة من خلال التعامل مع إجراءاتها، خصوصاً أن البنوك سيكون بمقدورها امتلاك رأس المال بنسبة 100 في المئة.

رزمة اتفاقيات

يوضح وزير المالية د. ابراهيم بن عبد العزيز العساف أن الاتفاقية التي وقعها مع نائب وزير المالية في جمهورية روسيا الاتحادية سيرجي شانلوف لتجنب الازدواج الضريبي في شأن الضرائب على الدخل وعلى رأس المال ولمنع التهرب الضريبي تعد اداة مهمة في تعزيز البيئة الاستثمارية وتشجيع تدفّق الاستثمارات المتبادلة بين البلدين الصديقين.

ويشير إلى أن الاتفاقية تحدد بشكل واضح نوع وحدود المعاملة الضريبية التي تفرض على المستثمرين عند استثمارهم في الدولة الأخرى ما يوفر الوضوح والشفافية في المعاملة الضريبية، إضافة إلى أنها تمنع الازدواج الضريبي على الدخول المتحققة من الاستثمار ما يقلل العبء الضريبي على المستثمر.

ودعا المستثمرين إلى الاستفادة مما توفّره هذه الاتفاقية من حوافز، مفيداً في الوقت نفسه أن مذكرة التفاهم التي وقّعها مع رئيس بنك الشؤون الاقتصادية الخارجية في روسيا الاتحادية فلاديمير أي ديميتربييف تهدف الى توفير آلية للتعاون بين برنامج الصادرات السعودي التابع للصندوق السعودي وبنك الشؤون الاقتصادية الخارجية وبنك الصادرات والواردات الروسي في مجال تقديم تمويل وضمان الصادرات غير البترولية وفي مجال تقديم التسهيلات الائتمانية والضمان المشترك لعمليات تصدير السلع والخدمات بين البلدين، وكذلك التصدير الى الدول الأخرى ولتبادل الخبرات والمعلومات إلى جانب فتح آفاق واسعة للتعاون والتنسيق بين برنامج الصادرات السعودي والبنوك والمؤسسات المالية الروسية ما سيسهم في جهود تشجيع وتنمية الصادرات غير النفطية وفي تطوير قطاع التصدير في البلدين.

بدوره، وقّع وزير النقل الروسي ايغور ليفيتين اتفاقية بين الحكومة الروسية وحكومة المملكة حول إقامة خط جوي منتظم بين البلدين. وتتيح الاتفاقية لكلا الطرفين تحديد العدد المطلوب من شركات الطيران لتلبية احتياجات سوق النقل الجوي بين روسيا والسعودية. وسيمنح الجانبان تلك الشركات المختارة حقوقاً وإمكانيات واسعة. ■

العلاقات العربية - الروسية

يرى رئيس مجلس الأعمال العربي الروسي عدنان القصّار أن العلاقات العربية – الروسية "بدأت تأخذ منحى جديداً مع زيارة الرئيس الروسي إلى المملكة العربية السعودية. فالرئيس الروسي يعي تماماً أهمية الاقتصاد العربي وأهمية إقامة علاقات على مستوى رجال الأعمال في هذه المنطقة بالذات".

ويعتبر أن "التشريعات الجديدة التي وضعتها روسيا الاتحادية قد أسست لأجواء انفتاح وإمكانية عمل جيد ومربح، ما يشكل فرصةً أمام القطاع الخاص العربي للاستفادة من الإمكانيات المتاحة داخل السوق الروسية".

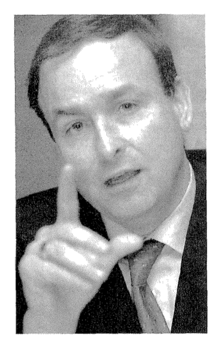
ويقول القصّار أن "روسيا الاتحادية تُعد من الأسواق المقصودة من أطراف العالم كافة، يجب أن لا يغيب العرب عن هذه الوقائع والإمكانيات والاستفادة منها. في المقابل هناك قطاع خاص روسي لديه إمكانيات كبيرة وعلى الاقتصاد العربي معرفة كيفية الاستفادة منها".


عدنان القصّار

وزير التجارة والصناعة الإيرلندي:
مهتمون بشراكات وتحالفات مع الشركات السعودية

الرياض – الإقتصاد والأعمال

تعكس الزيارة الأخيرة لرئيس الوزراء الايرلندي بيرتي أهيرن إلى السعودية، على رأس وفد من الوزراء وممثلي 114 شركة ومؤسسة ايرلندية، اهتماماً خاصاً من قِبل القطاعين الرسمي والخاص بالسوق السعودية. ويرتكز هدف هذه الزيارة على تنمية العلاقات الاقتصادية والتجارية والاستثمارية بين البلدين. وزير التجارة والصناعة الايرلندي مايكل مارتن شرح لـ"الاقتصاد والأعمال" واقع العلاقات المشتركة بين ايرلندا والمملكة وآفاق تطويرها.



الوزير مايكل مارتن

يعتبر الوزير الايرلندي أنّ "حجم الوفد الايرلندي وتركيبته يدلان على الأهمية الستراتيجية للسوق السعودية"، ويشير إلى أنّ الشركات الايرلندية العاملة في السعودية حققت زيادة في مبيعاتها بنسبة بلغت 40 في المئة خلال العام 2006. ويضيف "اهتمامنا بالسوق السعودية ينبع من الإمكانات المتاحة على المدى الطويل لعقد تحالفات مع شركات ورجال أعمال في المنطقة. فالشركات الايرلندية مهتمة جداً ببناء تحالفات وشراكات مع نظيراتها السعودية".

وحول المزايا التنافسية للاقتصاد الايرلندي، يشير وزير التجارة والصناعة إلى أن "الشباب يشكّل النسبة الأكبر من التعداد السكاني لايرلندا مع ما يعني ذلك من زيادة مستمرة في الأيدي العاملة، يرافقها تدفق للاستثمارات الداخلية". ويشدّد على أن "الاقتصاد الايرلندي تضاعف حجمه في تسعينات القرن الماضي محققاً أعلى معدّلات نمو بين دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD حيث بلغ 7,7 في المئة في الفترة ما بين العامين 1995 و2005 كما حقّق الاقتصاد الايرلندي أعلى معدّلات للنمو في أوائل العام 2000 على الرغم من تأثره بالركود العالمي الذي أصاب عدداً من الصناعات الأساسية. ويبلغ نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلّي 36 ألف يورو، وتعتبر هذه النسبة الأعلى في دول الاتحاد الأوروبي وتأتي مباشرة بعد الولايات المتحدة الأميركية".

كذلك يعتبر الوزير الايرلندي أنّ بلاده هي "إحدى أهم الدول ذات الاقتصاد المفتوح، حيث تشكّل الصادرات نسبة 86 في المئة من إجمالي الناتج المحلّي"، ويلفت إلى أن ايرلندا تتمتع "بأعلى معدّل لنمو الشركات في أوروبا، حيث تحقّق واحدة من بين كل أربع شركات معدلات نمو وربحية سريعة، لتصبح ايرلندا في المرتبة الخامسة عالمياً حسب إحصاءات منظمة "غرانت نورثن" العالمية للشركات سريعة النمو، هذا فضلاً عن الاهتمام الكبير الذي توليه الحكومة الايرلندية بالبحث العلمي وتنمية روح الإبداع حيث أنفقت مؤخراً 3,5 مليارات دولار لرعاية الشركات المتخصّصة في النواحي العلمية الجديدة".

برمجيات وأدوية

ويلفت مارتن الى أنّ "ايرلندا تعدّ حالياً من أكبر الدول المصدّرة للبرمجيات والمنتجات الدوائية حيث يتم بيع أكثر من 80 في المئة من هذه المنتجات في الأسواق العالمية، كما تحتل الشركات الايرلندية صدارة عالمية في الحلول المعلوماتية المفصّلة حسب احتياجات العملاء، اضافة الى انها تمتلك أعلى معدّل لإنشاء شركات جديدة في العالم".

وتطرّق مارتن إلى صناعة الأدوية، كون ايرلندا تحتضن العديد من الشركات المصنّعة للدواء متعددة الجنسية (13 من أصل 15 شركة عالمية)، وتعمل ضمن أسس متينة في مجال تصنيع الدواء. "فكل الأسماء الكبيرة في العالم موجودة في ايرلندا، وبالتأكيد نمتلك خبرة كبيرة في مجال التصنيع الدوائي".

ايرلندا في المرتبة الخامسة عالمياً للشركات سريعة النمو

وتابع: "نعمل حالياً على مضاعفة إمكانياتنا في مجال البحث والتطوير، ونحن منفتحون ومستعدون لتقديم مثل هذه الخبرات إلى الشركات السعودية التي تريد الدخول إلى سوق ايرلندا للبحث عن شراكات على هذا الصعيد"، مكرّراً الإشارة إلى نيّة حكومته بـ"تعزيز وتقوية أواصر العلاقات وتفعيلها بين البلدين" وآملاً "بإحياء الزيارات الاقتصادية بين ايرلندا والمملكة"، والتي "لقيت أصداء جيّدة عند وزير التجارة والصناعة د. **هاشم يماني**" كما يقول مارتن.

وعن التسهيلات التي تقدّمها الحكومة الإيرلندية لرجال الأعمال السعوديين لتشجيعهم على الاستثمار فيها، قال الوزير الايرلندي أنّ "قطاعي التقنية والهندسة هما من أفضل القطاعات. ومن المثير للاهتمام أنّ رجال الأعمال السعوديين لهم، تاريخياً، اهتمام كبير بقطاع السوق المالية الايرلندية والتي تعتبر من أنجح الأسواق عالمياً. وفي هذا الإطار، هناك الكثير من الإمكانيات في مجالات الخدمات المالية في ايرلندا لاسيّما في العاصمة دبلن التي تشكّل إحدى أهم العواصم للخدمات المالية في العالم، بالإضافة إلى إمكانية إنشاء تحالفات مع الشركات التي تعمل في قطاعات كالتعليم والتدريب والتأهيل، وأيضاً في الصناعات الغذائية والزراعة والصناعة". ■

الرئيس التنفيذي في "سكوتيش لايف": نتائجنا في لبنان مشجّعة وقريباً نبدأ في دبي

بيروت – برت دكاش

تستعد شركة سكوتيش لايف Scottish Life، الذراع الدولية لمجموعة رويال لندن، لمباشرة نشاطها في دبي، بعد لبنان؛ كما أنها تدرس الفرص المتاحة في هونغ كونغ لتكون المحطة التالية بعد دبي.

يقول الرئيس التنفيذي لـ"سكوتيش لايف" دافيد كنيشاو David Kneeshaw لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ الشركة أقدمت منذ 3 سنوات على إعادة هيكلة أعمالها، فانهت بعضها في عدد من الدول وافتتحت فروعاً جديدة في دول أخرى، وكشف أنّ الشريحة الرئيسية التي تستهدفها في دبي هي فئة المهنيين، لاسيما الأجانب العاملون فيها.

ولم يخف كنيشاو صعوبة بيع منتجات التأمين على الحياة ليس في منطقة الشرق الأوسط وحسب بل في كل أنحاء العالم، معتبراً أنّ التأمين الإلزامي ربما يكون المدخل الرئيسي لزيادة حجم تأمينات الادخار والتقاعد.


دافيد كنيشاو

انضمّ كنيشاو، منذ 3 سنوات، إلى "سكوتيش لايف" ومعه بدأت عملية إعادة الهيكلة لبعض أعمال الشركة والتركيز على إعادة بناء الأنظمة المعلوماتية. يقول في هذا الصدد: "أجرينا الكثير من التغييرات على مستوى إدارة أعمال المجموعة. أقفلنا بعض العمليات في أميركا اللاتينية وركّزنا على بلدان أخرى. كما نعيد حالياً بناء الأنظمة المعلوماتية في الشركة، ونتوقّع أن ننتهي من ذلك خلال الصيف المقبل. ولهذه الأنظمة المعلوماتية منافع كثيرة سواء في النظام الداخلي للشركة، أو لجهة إدارة أعمالها في الخارج. كما أنها تخوّلنا طرح مزيد من المنتجات الجديدة".

ويعتبر كنيشاو أنّ سوق البرامج الادخارية "هي سوق ممتازة وسوف تعزز وجودنا في دبي ولبنان. وسوف نطرح منتجين جديدين، على الأقل، في هاتين السوقين، الأول عقد تأمين ادخاري عادي سوف نطلقه في نهاية العام الحالي، والثاني خلال العام 2008". مؤكداً أنّ المنتجات التي سوف تطرح "صُمّمت خصيصاً لمنطقة الشرق الأوسط".

في لبنان

ويقول كنيشاو: "سوف نركّز جهودنا على تكبير حصتنا فيه وتحسين أدائنا عبر تعزيز الإدارة الأمامية التي أسسناها في لبنان. لذلك انتقلنا إلى مكاتب أكبر ما سيمكننا من إدارة كافة جوانب الأعمال من لبنان ومن دون الحاجة للعودة إلى المملكة المتحدة في التفاصيل. كما ندرس إمكانية القيام ببعض أعمالنا في دبي من بيروت من خلال برامج الربط المعلوماتية. وسوف نقوم بزيادة عدد موظفي فرع لبنان للقيام بالأعمال المكتبية الإضافية".

موضحاً: "إنّ الترخيص الذي نسعى للحصول عليه في دبي يغطي سوقها كمرحلة أولى، تمهيداً لخطوات توسّع أخرى. وفيها سوف نفتتح مكتباً تمثيلياً (أونشور) وسوف نعتمد وسيطي تأمين لتسويق منتجاتنا، محاولين الاستفادة من عدم وجود عدد كبير من شركات التأمين البريطانية فيها".

ويتابع: "نحن الآن بصدد دراسة الفرص المتاحة في هونغ كونغ، بهدف تأسيس فرع هناك، وهذا يحتاج إلى عام تقريباً". نافياً أن يكون هناك اتجاه لفتح فروع أخرى في المنطقة "ففرعا لبنان ودبي أرسيا موقعاً جيداً للشركة في منطقة الشرق الأوسط".

سوق منتجات الادخار واعدة في المنطقة العربية

التريّث

وعلى الرغم من إقرار كنيشاو بأهمية السوق السعودية، إلا أنه يؤكد أنّ الشركة "لا تعتزم دخول هذه السوق في المستقبل القريب، ليس لأنها فكرة غير سديدة بل لأننا لا نستطيع القيام بخطوات عدة في وقت واحد. واهتمامنا يتركّز حالياً على بناء علاقات متينة في دبي، وبعدها نبحث في مجالات توسّع أخرى". يضيف: "أما بالنسبة لسورية، فالمشكلة الأساسية هي في عدم السماح للشركات الأجنبية بافتتاح فرع لها فيها، بل تفرض تأسيس شركة مستقلة. هذا الأمر يحتّم التزامات كبيرة. وفي الواقع أشك

أننا قادرون في هذه المرحلة على تأسيس شركة تأمين مستقلة، حتى لو وجدنا الشريك المحلي القوي. وبالطبع، إذا تمّ تعديل القوانين وسمحت السلطات السورية بافتتاح فروع للشركات الأجنبية فإننا سوف نبادر إلى دخول تلك السوق".

سوق واعدة ولكن...

وعن سوق التأمين على الحياة في الشرق الأوسط، يقول كنيشاو: "إنها سوق واعدة، ولا تزال غير مستغلة بشكل كبير، لكن سكان المنطقة ما زالوا يحتاجون إلى الادخار لتأمين تقاعدهم، كما في أيّ بلد في العالم. والحكومات باتت أكثر إدراكاً لأهمية اهتمام الأفراد برعاية أنفسهم. حتى في بلدان أوروبا الغربية، حيث أنظمة التقاعد تتمتّع بالكثير من الدعم الحكومي، أرى أنّ الأمور بدأت تتبدل الآن وبدأت هذه الحكومات تحث مواطنيها على ضرورة رعاية أنفسهم، فكيف ببلد لا يوجد فيه برنامج تقاعد وطني، لذا على الناس أن يعوا أهمية أن يكون لديهم برنامج رعاية يوفّرون من خلاله الحماية لأنفسهم بعد التقاعد".

وعن التكافل كخيار بديل للتأمين على الحياة، يقول كنيشاو: "يوجد في بريطانيا حالياً وعي وإدراك كبيران لهذه المنتجات. لكننا كشركة، ننظر إليها انطلاقاً من أولوياتنا الذاتية. وأظن أنّ علينا أن نؤسس جيداً في دبي ونتخذ القرار الصائب بشأن هونغ كونغ، ثم نبدأ بالتفكير باتخاذ القرارات المتعلقة بطرح أنماط جديدة من منتجات التأمين التكافلي. ولا أعتقد أننا سنبدأ بهذا النشاط في المستقبل القريب. أما كاتجاه جديد في المنطقة فهناك من ينظر إلى التكافل كفرصة واعدة وهذا بديهي".

فرادة دبي

وحول رؤيته لأسواق الشرق الأوسط، يرى كنيشاو "أنّ دبي هي الأكثر تقدّماً بين أسواق المنطقة، بسبب البنى التحتية والخيارات التجارية المعتمدة فيها. فهي تعتبر بيئة مشجّعة للأعمال وتضمّ معدلات عالية من العمالة الأجنبية". شارحاً: "إنّ دولة الإمارات تقوم بإحداث تغييرات كثيرة في القطاع. وفي العام المقبل، سوف نشهد عدداً من الأنظمة والتشريعات المتعلّقة بكيفية ممارسة الخدمات المالية، وسيكون هناك الكثير من التشريعات والأنظمة التي ستمكّن الشركات من الدخول إلى السوق، ما يفتح أمامها الكثير من الفرص".

ويتابع: "إلاّ أنّ ذلك لا يلغي وجود إمكانات في دول أخرى، وأعتقد أنّ قطر

سنبدأ التفكير بطرح أنماط جديدة من منتجات التأمين التكافلي

تجري حالياً بعض التعديلات على بنيتها التشريعية والقانونية، كذلك السعودية التي تستعد للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، إذ ينظر كثيرون إلى السعودية كمركز للخدمات الدولية. والمنطقة برمتها تشهد تغييرات جمة وجميع البلدان تبدي انفتاحاً متزايداً على الادخار والاستثمار".

معوّقات وتحدّيات

لكن ماذا عن المعوّقات؟ يفيد كنيشاو: "إنّ بعض الحقائق لا يمكن تجاهلها وهي لا تختلف في الشرق الأوسط عنها في بريطانيا. فلا أحد يعتبر التأمين أمراً مثيراً أو مهماً بحد ذاته، وهو خدمة لا يتهافت الناس على شرائها تلقائياً. وربما يكون التأمين على السيارات مختلفاً فيقدم عليه الناس بشكل كبير بسبب إلزاميته". ويقول: "هذه المشكلة تدفع بالشركات إلى تكبّد تكاليف إضافية لخلق شبكات توزيع ووسطاء لتسويق منتجاتهم، ما ينعكس على كلفة المنتج نفسه وعلى ثمنه أيضاً".

مضيفاً: "أما الأمر الآخر الذي يعيق نمو السوق فهو سوء فهم المستهلك للتأمين إذ في الغالب ما يجهل معنى الكلمات المكتوبة بأحرف صغيرة في عقد التأمين. أظن أن المستهلكين لا يفهمون التفاصيل ولا أحد نجح حتى الآن، في أنحاء العالم كافة، بإيجاد الطريقة التي تجعل المستهلك يفهم حقاً منتج التأمين". متابعاً: "حاولنا في بريطانيا عن طريق التعليم، غير أنّ المشكلة الرئيسية التي واجهناها هي أنّ أحداً لم ينجح في إيجاد الطريقة المثلى التي تجعل المستهلك راغباً في التعرّف على التأمين". و"لكن يبدو الأمر مختلفاً في الإمارات التي تعدّ مجتمعاً حديثاً، إذ من المعروف أنّ أكثرية السكان فيها هم من الأجانب. وما خبرته شخصياً هناك، هو أنّ هؤلاء يعملون في مناخ عمل يولّد لديهم شعوراً بعدم الاستقرار واحتمال عودتهم في

نركز نشاطنا في بريطانيا على المهنيين كالمحامين والأطباء

أي وقت إلى ديارهم، وبالتالي تزداد حاجتهم لادخار النقود".

التأمين الإلزامي

يرى كنيشاو أنّ التأمين الإلزامي يساهم بشكل كبير في زيادة حجم التأمين على الحياة وتأمين التقاعد. يشرح: "إذا نظرنا جيداً إلى برامج التعاضد الكلاسيكية التي هي إلزامية فإنها تعتبر عنصراً رابحاً. وفي بريطانيا يتجهون نحو إجبار أرباب العمل على أن يكون لديهم برامج تقاعد لموظفيهم يساهمون فيها. إلاّ أنّ مسألة التأسيس تبدو معقّدة وكذلك إيجاد شركات مستعدة لتوفير الخدمة لأنّ هذه الشركات تبغي الربح أيضاً. لكن هذا هو اتجاه الحكومة البريطانية، وبرأيي فإنّ التأمين الإلزامي هو الحل الأنسب للشركات لأنه سوف يؤمّن لها مدخولاً إضافياً حيث الكل سوف يشتري برامج التقاعد مقابل انخفاض الكلفة، وكذلك يعدّ حلاً بالنسبة للحكومات حيث بات توفير الرعاية للمسنين يشكل عبئاً عليها لاسيما في بعض الدول مثل ألمانيا وفرنسا وبريطانيا حيث أن مطالب المواطنين من حكوماتهم عالية جداً".

المهنيون والأجانب

أما عن الفئة التي تستهدفها الشركة وكيفية مواجهة المنافسة، يوضح كنيشاو: "أظن أننا وجدنا أنفسنا في سوق ما تُعرف بفئة الاختصاصيين أو المهنيين مثل المحامين والأطباء وسواهم. وما نقوم به في بريطانيا، سواء من قبل "رويال لندن" أو "سكوتيش لايف" هو أننا نركّز على هذه الفئة من الجمهور. وعندما نريد أن نبدأ في سوق معينة، ليس المهم تقديم المنتج الأرخص، وهذا خطأ كبير برأيي، بل الأهم أن تكون الأسعار عادلة. أما الفلسفة التي ننطلق منها فتتجلى في القيام بعمل جيد وبشكل ثابت ووفق مبادئ وأخلاقيات واضحة تتيح فرص أعمال كثيرة".

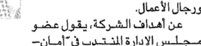
ويضيف: "سيكون للوسطاء المعتمدين من قبلنا دور كبير في تنمية حجم أعمالنا إذا ما قدمنا لهم مستوى جيداً من الخدمة وخلق الثقة المتبادلة معهم. وتبقى إحدى أهم مزايانا السمعة الجيدة التي تتمتّع بها الشركات البريطانية ودرجة الحماية العالية التي تقدمها لزبائنها. وأظن أننا استطعنا تكوين محفظة مهمة في لبنان وأسسنا لسمعة طيبة، وهو ما سوف ينعكس على أدائنا في دبي حيث نتوقّع أن يساهم عدد الأجانب العاملين فيها، إلى جانب المواطنين المحليين، في تحقيق رقم أعمال جيد". ■

تأسيس شركة أمان البحرين للتأمين

منح مصرف البحرين المركزي شركة أمان البحرين للتأمين ترخيصاً للعمل في مملكة البحرين. يبلغ رأس مال الشركة الجديدة 7,5 ملايين دينار بحريني (نحو 20 مليون دولار)، ومن أبرز المساهمين فيها: شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين – "أمان"، مصرف السلام - البحرين، مصرف السلام - السودان، بالإضافة إلى مجموعة من الشركات ورجال الأعمال.



حسين الميزة



عن أهداف الشركة، يقول عضو مجلس الإدارة المنتدب في "أمان– الإمارات" **حسين محمد الميزة**: "إنّ "أمان البحرين" سوف تُسهم مساهمة فعّالة في تطوير التأمين الإسلامي، وهي تهدف إلى تحقيق نجاح كبير في البحرين، خصوصاً بعد النجاح الذي حققته في الإمارات، وذلك من خلال خطة تقوم على تنويع خدمات ومنتجات التأمين الإسلامية، المعتمدة على الابتكار والتعرّف على احتياجات السوق وتوقعات العملاء".

ويقول رئيس مجلس إدارة "دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين" (أمان) **سلطان سعيد المنصوري**: "تشهد منطقة الخليج نهضة اقتصادية كبيرة، ما يجعل الاستثمار فيها استثماراً مأموناً ومربحاً. وبعد دراسة سوق البحرين وضرورة تواجد التكافل الإسلامي، قررنا إنشاء شركة تأمينية إسلامية فيها. فالقوانين والأنظمة والتشريعات في البحرين عززت مكانة المملكة كمركز مالي ومصرفي في المنطقة وفتحت المجال أمام المؤسسات الاستثمارية والمالية للعمل فيها وفقاً للأنظمة التي تتيح لها الحماية والثقة".

بدء الاكتتاب العام بأسهم "ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني"

أعلنت شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني عن بدء الاكتتاب العام بأسهمها في 12 فبراير المنصرم، الذي يتولى إدارته البنك السعودي البريطاني "ساب".

مبارك الخفرة

وطرحت الشركة، التي تعتبر ثاني شركة تأمين تحصل على ترخيص للعمل في السوق السعودية، 47,48 في المئة من إجمالي رأس مالها البالغ 300 مليون ريال، أي ما يعادل 80 مليون دولار للاكتتاب العام، بقيمة اسمية للسهم بلغت 10 ريالات. وحددت الحد الأدنى للاكتتاب لكل فرد بـ 50 سهماً، والحد الأقصى بـ 100 ألف سهم.

وأشار رئيس مجلس إدارة الشركة **مبارك الخفرة** إلى أنّ طرح أسهم الشركة جاء في وقت يشهد فيه قطاع التأمين التعاوني تغيّرات كبيرة، خصوصاً في ظل توقعات تشير إلى أنّ نمو حجم سوق التأمين في المملكة سوف يتجاوز 20 مليار ريال، أي نحو 5,3 مليارات دولار في السنوات الخمس المقبلة.

أريج: تراجع في الأرباح رغم تحسّن الأداء

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" أنها حققت أرباحاً صافية بلغت 30,4 مليون دولار في العام 2006، مقابل 48,2 مليوناً في العام 2005، أي بتراجع نسبته نحو 36,9 في المئة. في المقابل شهد أداء المجموعة في العام 2006 تحسناً فاق بكثير ما كان عليه في العام 2005، وذلك بعد تجنب بعض بنود الحسابات غير العادية التي بلغت 10,4 ملايين دولار، مقارنة بـ28,9 مليوناً في العام 2005.

وأوصى مجلس إدارة "أريج" بدفع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة من رأس المال المدفوع، أي ما يوازي 10 سنتات للسهم الواحد، إلا أن توزيع هذه الأرباح سيكون خاضعاً لموافقة مصرف البحرين المركزي، وموافقة الجمعية العمومية للشركة المقرر عقدها في 29 مارس الجاري.

وتمكنت "أريج" من الاستمرار في تحسين نتائج الاكتتاب والتكاليف المتعلقة بإعادة التأمين، على الرغم من التراخي في أحكام وشروط التأمين التي أثرت على صناعة إعادة التأمين العالمية. كما تمكنت من حماية نفسها من التدني الذي شهدته أسواق الأسهم الإقليمية. وارتفعت إيرادات الاستثمار إلى 38,4 مليون دولار، مقابل 33,2 مليوناً في العام 2005، وذلك نتيجة اعتماد سياسة استثمار متحفظة وأداء إيجابي في الأسواق العالمية.



ياسر البحارنة، الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين "أريج"

وأدت سياسة الاكتتاب الصارمة والمراقبة الحذرة للمحافظ إلى انخفاض إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة 4,2 في المئة مقارنة بالعام 2005، حيث بلغت قيمة الأقساط المكتتبة في العام الماضي 166,3 مليون دولار مقابل 173,7 مليوناً في العام 2005.

كما ساهمت منهجية الربحية التي اتبعتها الشركة في جعلها أقل انشغالاً بحجم النمو المطلق في الأعمال، وخصوصاً أنها شرعت في تطوير مجالات مجدية لتنويع مصادر الدخل، التي من المتوقع أن تسهم بشكل إيجابي في نتائج السنوات المقبلة.

وتمكّن فرع "أريج" في سنغافورة من زيادة إيراد الأقساط من أسواق الشرق الأقصى بنسبة 54,7 في المئة في العام 2006، في حين رسخت الشركة الإسلامية التابعة للمجموعة "تكافل ري" من وجودها بتحقيق إجمالي أقساط مكتتبة بلغ العام الماضي 15 مليون دولار.

"قطر للتأمين": نمو قياسي في الأرباح والأقساط

اعتبر نائب رئيس مجلس إدارة شركة قطر للتأمين **عبدالله بن خليفة العطية** أنّ الشركة نجحت في العام 2006 بالاستفادة من النمو الاقتصادي لدولة قطر ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى، إذ حققت زيادة كبيرة في الأرباح وحجم الأقساط المكتتبة.

وأشار **العطية** إلى أنّ هذا النمو ترافق مع رفع وكالة التصنيف العالمية "ستاندرد أند بورز" تصنيف شركة قطر للتأمين إلى مستوى(A/Stable)، ومع استعداد الشركة لمباشرة نشاطها في دولة الكويت في الربع الأول من العام الحالي، من خلال تأسيسها شركة وطنية كويتية يشارك فيها عدد من المؤسسات الكويتية ورجال الأعمال.

وكشف **العطية** أنّ الجمعية العمومية للشركة قررت توزيع أرباح نقدية على المساهمين عن العام 2006 نسبتها 100 في المئة من القيمة الاسمية للسهم الواحد، بواقع 10 ريالات لكل سهم، يخصم منها نسبة 30 في المئة التي سبق صرفها من حساب أرباح السنة.

وحققت شركة قطر للتأمين في العام 2006 رقماً قياسياً جديداً، حيث وصل حجم الأقساط المكتتبة إلى 1192 مليون ريال، مقابل 733 مليوناً في العام 2005، وارتفع فائض النشاط التأميني بنسبة 77 في المئة (بعد احتساب إعادة التأمين والتعويضات) ليصل إلى 159,9 مليون ريال؛ كما سجّلت الشركة رقماً قياسياً في صافي الأرباح حيث بلغ 387,8 مليون ريال، مقابل 284 مليوناً في العام 2005.

وعزا الرئيس التنفيذي للشركة **خليفة عبدالله تركي السبيعي** "زيادة حجم الأقساط المكتتبة إلى طرح منتجات جديدة للتأمين الطبي لاقت استحساناً في السوق المحلية وفاقت أقساطها المكتتبة ما كان متوقعاً". كما عزا الزيادة في حجم الأقساط المكتتبة في الفروع الخارجية والأخطار العالمية إلى "تركيز الشركة على تدعيم العمالة الفنية في فروع الشركة الخارجية، وإلى انتشار سمعة الشركة كمعيد للتأمين من الدرجة الأولى، معترف بها في جميع أنحاء العالم وأيضاً من وكالات وشركات التأمين العالمية".

شركة المتحدة للتأمين تدخل القطاع الصحي



طارق عبد الواسع هائل سعيد

تستعدّ شركة المتحدة للتأمين في اليمن للدخول في مجال التأمين الصحي، لتكون أول شركة تباشر هذا النشاط في البلاد، وذلك من خلال ثلاثة أنواع من التغطيات تشمل كافة شرائح المجتمع اليمني.

كما أعلنت الشركة عن زيادة رأس مالها من 100 مليون ريال إلى 400 مليون بناء على قرار صادر عن وزارة التجارة والصناعة في اليمن.

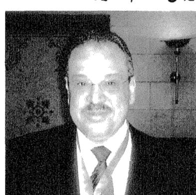
وكانت الشركة سبّاقة في طرح التأمين على السفر ووثيقة تأمين على الحياة خاصة بالمدرّسين. وتخوّل الأخيرة أسرة المدرّس في حال وفاته الحصول على تعويض يصل إلى مليون ونصف المليون ريال.

مدير عام الشركة **طارق عبد الواسع هائل سعيد** قال إن الشركة تمكّنت من تحقيق إنجازات أهلتها لتحتل صدارة شركات التأمين العاملة في اليمن. وفي العام 2005 بلغ مجموع أقساط الشركة 17,5 مليون دولار أي ما نسبته 35 في المئة من إجمالي الأقساط المصدرة في سوق التأمين اليمنية والبالغة 45 مليون دولار.

وأضاف سعيد: "إن رفع رأس مال الشركة جاء بناءً على قرار صادر عن وزارة التجارة والصناعة. ونحن ثالث شركة من أصل 13 شركة تأمين تعمل في البلاد تلتزم بهذا القرار، مشيراً إلى أن ليس هناك ما يلزم الشركات بالالتزام بالقرار "كونه ليس قانوناً، وإن اي زيادة في رأس المال إلى هذا المستوى يضرّ بأنشطة هذه الشركات التي لا تزيد حصتها من السوق على 200 مليون ريال ويضعف كذلك فرص منافستها وقد يضطرها إلى تحميل عملائها أعباء أكبر".

يذكر أن شركة المتحدة للتأمين حائزة على شهادة الايزو 9001-2000، وهي شركة التأمين الوحيدة في اليمن التي تملك فروعاً تغطي كافة المحافظات اليمنية وتقدّم خدماتها لعملائها على مدار الساعة.

"تكافل ري": أرباح العام الأول



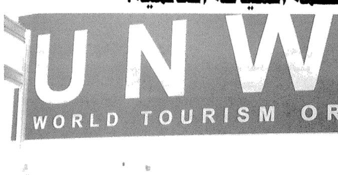
شكيب أبو زيد الرئيس التنفيذي

حققت شركة تكافل ري ليمتد في عامها الأول أرباحاً صافية بلغت 1,263 مليون دولار للسنة المالية المنتهية في ديسمبر 2006، وبلغ إجمالي أقساطها المكتتبة 15,094 مليوناً.

تركّزت ستراتيجية "تكافل ري" في عامها الأول على التغلغل في الأسواق مع المحافظة على سياسة اكتتابية منضبطة حفاظاً على حاملي الوثائق؛ وقد تمكّنت "تكافل ري"، التي منحتها وكالة "ستاندرد أند بورز" تصنيف (BBB) ضمن المستوى المستقر للقدرة الائتمانية، من حماية مساهميها ومحفظة الاستثمار من التدني الذي شهدته أسواق الأسهم الإقليمية. وكنتيجة لسياسة الاستثمار المتحفّظة في الأوعية الإسلامية المتعددة بلغ إيراد الاستثمار 5,421 ملايين دولار.

نائب الأمين العام لمنظمة السياحة العالمية:

الشرق الأوسط سياحياً منيع أمام الأزمات




طالب الرفاعي

لندن- زينة أبوزكي

أثبتت السياحة عموماً، وفي منطقة الشرق الأوسط على وجه الخصوص، قدرة على الصمود والنهوض مجدداً من الأزمات التي تعصف بها. وتعود مناعة السياحة في الشرق الأوسط إلى عوامل عدة منها جاذبية المنطقة الغنية بتراثها وحضارتها، وتقاليد وعادات شعوبها. إلاّ أنّ هذه الأزمات على الرغم من ذلك تترك آثاراً سلبية تستدعي الدعم والتضامن مع الدول، وخصوصاً من قِبل منظمة السياحة العالمية التابعة للامم المتحدة. نائب الأمين العام لمنظمة السياحة العالمية طالب الرفاعي، تحدّث لـ"الاقتصاد والأعمال" عن سُبل هذا الدعم، إضافة إلى أمور أخرى مهمة ذات علاقة بصناعة السياحة.

حول أهمية التعاون بين الدول العربية لدعم الوجهات التي تتعرض للأزمات في القطاع السياحي ومنها لبنان على سبيل المثال، وعن دور منظمة السياحة العالمية في هذا الإطار، يقول **الرفاعي**: "لبنان من أهم الأعضاء بالنسبة إلى المنظمة، ونظراً لموقعه المميّز في الشرق الأوسط يتطلب منا اهتماماً استثنائياً. فهو من المناطق التي لها تاريخها وتجاربها الغنية والمتنوعة في السياحة والتي تعود إلى عقود". ويلفت إلى "أنّ بداية الوعي السياحي في المنطقة انطلقت من لبنان، لذا نشعر كمنظمة بمسؤولية خاصة تجاهه، وانطلاقاً من هذه المسؤولية قمنا مؤخراً بالعديد من النشاطات من أجل التضامن مع لبنان".

إدارة الأزمات

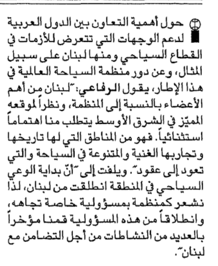
ويرى **الرفاعي** "أنّ ما نقوم به من أجل لبنان مهم جداً، وهو بالتالي جزء من الدور الذي تلعبه المنظمة حول العالم. ومن الواضح أنّ الأزمات وسُبل معالجتها وإداراتها باتت تشكل جزءاً من الحياة اليومية، وعلينا أن نتعلم كيف يمكننا التعايش مع الأزمات، سواء كانت من فعل البشر أو الطبيعة أو نكسة اقتصادية أو صحية أو أية أزمة من الممكن أن تعيق حركة السياحة وتؤثر على تدفّق العائدات السياحية".

ورداً على سؤال حول فعالية منظمة السياحة العالمية في معالجة الأزمات التي عصفت بالمنطقة، إذ لوحظ أنّ التعامل معها اتسم بالطابع الفردي وبغياب الخطة العملية المتكاملة، يقول **الرفاعي**: "نعم هذا صحيح، ولكن من الضروري أن لا نتوتر. ولا يجوز عند حصول الأزمة أن نتعاطى معها على أساس أنها نهاية هذه الصناعة، التي وجدت في الأساس لتستمر بغض النظر عن الأحداث"، معتبراً السياحة "حدث القرن الواحد والعشرين" والتي باتت الآن "الأسرع نمواً في العالم"، لافتاً إلى أنّ "المفاجئ أن مُعدل نمو السياحة في منطقة الشرق الأوسط كان الأعلى في العالم، على الرغم من أنّ البعض يعتبرها منطقة أزمات" وهو ما يعني، وفق **الرفاعي**، "أنها صناعة قد تشهد حركة صعود وهبوط، وعندما تكون في اتجاه تراجعي يجب أن نديرها بطريقة صحيحة لإعادتها إلى الارتفاع مجدداً أو جعلها مستقرة قدر الإمكان".

الدول النامية هي الأكثر نمواً على مستوى السياحة العالمية

ويتابع **الرفاعي**: "إنّ إدارة الأزمة هي جزء من المسؤولية الاجتماعية للدولة، فموقف الحكومات وطريقة تواصلها ومدى شفافيتها والمعايير التي تعتمدها تحول دون مضاعفة المعاناة لدى القطاع السياحي. وبالإضافة إلى دور الحكومات، هناك دور أيضاً للقطاع الخاص الذي يجب أن يتصرف على أساس أنّ السوق تواجه مشكلة وأنّ الأمر يتطلّب بعض التضحيات والتحفيزات. كذلك هناك دور للإعلام أيضاً من خلال تغطيته الشفافة للأزمة وتطوّراتها".

وفي هذا الإطار، يعلن الرفاعي عن توقيع منظمة السياحة العالمية مذكرة تفاهم "مهمة جداً" مع "مايكروسوفت" حول إدارة الأزمة،



مشيراً إلى "أنّ كيفية التواصل تشكّل الشريان الأساسي في عملية إدارة الأزمات". ويلفت إلى "أنّ الأزمات تصبح أكثر عمقاً وتعقيداً، إذا لم يعرف الناس ماذا يدور حولهم. لذا فإنّ المعلومة التي تتسم بالسهولة والشفافية والموضوعية مهمة جداً، وتلعب تكنولوجيا المعلومات دوراً أساسياً في هذا الإطار".

الترويج والأخلاقيات السياحية

وعن دور المنظمة في الترويج للسياحة، ونقل الصورة الإيجابية عن الوجهة التي تتعرض للأزمة، ومدى إيجابيات ذلك على الصعيد المعنوي على الأقل، في ظل غياب الدعم المادي بسبب عدم توفّر الميزانيات المخصصة للسياحة، يقول **الرفاعي**: "تعتبر المنظمة أنّ ترويج السياحة وإظهار الصورة الإيجابية لها هما الجزء الأهم من عملها، لأنها تعتقد أنّ الترويج محرّك فعّال، ويترك آثاراً إيجابية في حياة الناس لجهة خلق منشآت جديدة وتأمين فرص العمل التي تساهم في تحسين سُبل عيش الناس، إضافة إلى مساهمتها في تنمية الاقتصاد الوطني وحماية البيئة والمحافظة على الثقافات والحضارات. كل هذه الأمور مهمة بالنسبة للناس، لذا أصبحت المنظمة جزءاً من مؤسسات الأمم المتحدة المتخصصة".

إلى الترويج، تقوم المنظمة بدور آخر هو "ضبط مستوى النوعية في القطاع السياحي"، كما يقول **الرفاعي**، والهدف هو التأكد "من تطبيق أخلاقيات السياحة كي تستطيع القيام بدورها الإيجابي، لأنه إذا كانت إدارة القطاع سيئة قد تترك آثاراً سلبية على المجتمع، وقد تؤدي إلى تدمير البيئة المحيطة على حساب التنوّع والغنى الحضاريين. كما قد تؤدي إلى زيادة الفروقات في المجتمعات فيزيد الغني غنىً والفقير فقراً. لكلّ ذلك فنحن نروّج من جهة، لكننا في المقابل نسعى للمحافظة على القيم الأخلاقية".

ويضيف **الرفاعي**: "أما بالنسبة للمعلومات السياحية، فالمنظمة تقوم بعرض المعطيات كما تردها من خلال آلية تعرف بـ "البارومیتر" وتصدر 3 مرات في السنة. وهذه الآلية تجمع المعطيات عن الاتجاهات السياحية كافة حول العالم، وتتمّ جدولتها وعرضها بنمط معين، كما تلقي الضوء على التوقّعات المستقبلية وتقدم تحليلاً للوضع الحالي. وهكذا عندما يظهر لنا أنّ القطاع يسير بشكل جيد أكثر مما هو متوقع نظهر كأننا نعكس صورة إيجابية، لكن الحقيقة أننا نعكس الواقع".

المنظمة تروّج للسياحة كما تحمي الثقافات والمجتمعات

الشرق الأوسط واعد

وعن مدى النمو الذي تحقق في منطقة الشرق الأوسط في ظل الأزمات التي شهدتها، يقول **الرفاعي**: "في العام 2005 بلغ عدد السيّاح عالمياً 808 ملايين سائح، بنسبة نمو بلغت 5,2 في المئة عن العام 2004، الذي كان بدوره عاماً استثنائياً، إذ شهد نسبة نمو بلغت 10,2 في المئة. والمهم هنا ليس فقط عدد السيّاح بل إجمالي ما ينفقه هؤلاء، وهو ما يعرف بـ "الفاتورة السياحية" أي الأموال التي تنتج عن حركة السيّاح. ففي العام 2005 تخطت "الفاتورة السياحية" الرقم 700 مليار دولار، يضاف إليها العائدات المحققة من قطاع النقل الذي يعتبر جزءاً من السياحة، والتي بلغت خلال العام 2005 نحو 850 مليار دولار".

ويلفت **الرفاعي** إلى "أنّ هذه العائدات الكبيرة لا تزال تتركّز في أوروبا وأميركا الشمالية، وتحديداً في أوروبا، التي تستقطب أكثر من 50 في المئة من إجمالي عدد السيّاح في العالم؛ إلاّ أنّ مستويات النمو فيها أوروبا تعتبر منخفضة قياساً بمعدلات نمو الوجهات الأخرى، حيث من الملاحظ أنّ معدلات نمو الدول النامية هي الأكثر ارتفاعاً. فعلى سبيل المثال نسبة النمو في الشرق الأوسط خلال العام 2005، بلغت 7 في المئة، بينما لم تتجاوز في أوروبا الـ 4 في المئة. ومن هنا نرى أنّ المستقبل هو لصالح الدول النامية، وهذه ظاهرة مشجّعة تدل على أنّ الأموال الناتجة عن السياحة سوف تنعش القطاعات الأكثر حاجة بالنسبة للمجتمع العالمي".

أما بالنسبة لمواكبة هذا النمو، بزيادة الاستثمارات، يقول **الرفاعي**: "هذه نتيجة طبيعية، لن يكون هناك نمو إن لم يكن مواكباً بالمعرفة والخبرة والاحترافية الأفضل. ومع تحقيق نمو ثابت على مدى 20 سنة الماضية يعني أنّ منطقة الشرق الأوسط باتت أكثر صلابة عاماً بعد عام. وهذا يدعو للقول أنّ المنطقة لا تشهد نمواً عالياً فحسب، بل باتت المختبر لكيفية الاستمرار والتعايش مع الأيام الصعبة، ما جعلها أكثر صلابة وقوة. وما يدهش فعلاً أنّ بعد كل أزمة تعرضت لها المنطقة يسود اعتقاد أنّ السياحة سوف تشهد هبوطاً حاداً، إلاّ أنّ الواقع أكد أن هذا الهبوط لا يستمر سوى لفترة مؤقتة وقصيرة لا تتعدى الأشهر. وقلما حصل أن استمر التراجع إلى سنة أو أكثر إلاّ في الأزمات الكبيرة كأحداث 11 سبتمبر 2001. وعلى الرغم من تلك الأزمة استطاعت السياحة في العام 2004 تحقيق نمو قياسي لم تشهده من قبل. وعلى مستوى منطقة الشرق الأوسط، لاحظنا الأمر نفسه في لبنان، فبعد الحرب الأخيرة التي شهدها تراجعت الحركة السياحية لفترة 3 أشهر فقط، لتعود وتستعيد عافيتها في الشهر الرابع. ولو لم تحدث الحرب لكانت السياحة في لبنان استمرت بالصعود كما كانت عليه في الأشهر الستة الأولى من العام 2006".

الظاهرة الصينية

وحول الأسواق الناشئة والمهمة التي بدأت تأخذ موقعها على خريطة السياحة العالمية، كالهند والصين والبرازيل وغيرها من الأسواق التي تشهد حركة سياحة داخلية وخارجية ملفتة، يرى **الرفاعي** أنّ "الصين استطاعت في العام 2005، وفي وقت قياسي، أن تحتل المرتبة الرابعة عالمياً، بعد أميركا وفرنسا وإسبانيا"، وأنها باتت قوة لا يمكن تجاهلها من اليوم وصاعداً، ومن المتوقع أن تحتل مع حلول العام 2020 المرتبة الأولى لجهة عدد السيّاح الذين سوف تستقطبهم. ولكن ما هو أهم من ذلك، أنّ الصين استطاعت أن تكون أيضاً سوقاً مصدّرة للسيّاح، فخلال السنوات الخمس الماضية ارتفع عدد السيّاح الصينيين من نحو 8,3 ملايين سائح إلى 32 مليوناً. ولذلك أرى أنّ دخول الصين إلى ملعب السياحة العالمية هو أمر يجب أن تعتاد عليه دول العالم، ويجب أن تعمل على اتخاذ عدد من التحضيرات الخاصة بالسيّاح الصينيين، كتدريب أدلاء سياحيين على اللغة الصينية مثلاً". وعن تأثير هذه الظاهرة على الدول العربية، يقول **الرفاعي**: "الدول العربية هي خليط من السوق المتلقية للسيّاح، كمصر وتونس والمغرب ولبنان والأردن والخليج، كذلك هي سوق مصدّرة للسيّاح أيضاً، وتحديداً منطقة الخليج. وبسبب هذا الخليط والتنوّع، يمكن للدول العربية أن تتفاعل بإيجابية كبيرة مع الوافدين الجدد. وهذا ما بدأنا نراه بالفعل". ■

الصين الرابعة عالمياً وقد تصبح الأولى في العام 2020

"كمبينسكي" في الأردن: فندقان والثالث قيد التطوير



فرزين ولي زاده

عمان - سحر غانم

بعد الانتشار الواسع الذي حققته في معظم المدن والمنتجعات العالمية المرموقة عبر 55 فندقاً، اتجهت أنظار مجموعة فنادق كمبينسكي "Kempinski" نحو الأردن وافتتحت، في منتصف العام 2004، أولى فنادقها في عمّان، ثم افتتحت فندقاً ثانياً في البحر الميت. وحالياً تستعدّ المجموعة لإنشاء فندق ثالث في منطقة العقبة سيفتتح في نهاية العام الجاري، بحسب مدير عام فندق "كمبينسكي" في عمّان، فرزين ولي زاده.

تعتبر مجموعة فنادق "كمبينسكي"، التي تمّ تأسيسها في ألمانيا، أقدم شركة أوروبية في مجال إدارة وتسيير الفنادق الفاخرة، وهي تضمّ اليوم مجموعة مكوّنة من 55 فندقاً من فئة خمس نجوم تنتشر في أوروبا، والشرق الأوسط، وأفريقيا، وآسيا وأميركا الجنوبية. ومن أشهر هذه الفنادق الراقية فندق "أدلون كمبينسكي" في برلين، و"قصر شيراغان" في إسطنبول، و"قصر الإمارات" في أبو ظبي، إضافة إلى "قصر كمبينسكي الأكبر" في سان موريتس، كما تضمّ المجموعة حالياً 15 منتجعاً سياحياً متخصصاً.

أما في الدول العربية، فيعتبر قصر الإمارات في أبوظبي الأضخم في استثمارات المجموعة، يليه مول الإمارات (Mall Of Emirates) في دبي، وهو أول منتجع للتزلّج في دبي يحتوي على منحدر للتزلج وصالة تزلج داخلية. ويشير ولي زاده إلى مشروع جديد للمجموعة في دمشق إضافة إلى مشروعين في لبنان.

الأردن.. وجهة رئيسية للتوسّع

يوضح فرزين ولي زاده أن مجموعة فنادق "كمبينسكي" تتوسّع بشكل كبير في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويعتبر الأردن وجهة رئيسية للتوسّع في هذه المنطقة، وقد ازدادت أهميته بعد أن أثبتت السوق الأردنية قدرة كبيرة على استيعاب الاستثمارات الجديدة، إذ يؤكد نجاح الاستثمارات التي طوّرت في السوق الأردنية، تحقيقها مكاسب كبيرة بالإضافة إلى النمو الكبير في قطاع السياحة، خصوصاً مع فقدان الاستقرار حالياً في المحيط العربي من لبنان إلى العراق وسورية، والذي يعتبر ولي زاده أنه ساهم في ازدهار الأعمال في الأردن، التي تميّزت دائماً بالاستقرار والأمن. ويقول: "بالنظر إلى الظروف الحالية للسوق، كان التوسّع باتجاه الأردن خطوة ذكية".

وبعد افتتاح فندق "كمبينسكي" في عمّان، الذي يقدر حجم الاستثمار فيه بنحو 91,7 مليون دولار، وإنهاء المرحلة الأولى من الفندق الثاني في البحر الميت، الذي بدأ العمل منذ شهر مايو الماضي، تعمل المجموعة حالياً على إنهاء المرحلة الثانية منه. وستضيف هذه المرحلة أكثر من 200 غرفة على الـ 100 غرفة الموجودة، ومن المتوقع أن ينتهي العمل في هذا المشروع في شهر أبريل المقبل.

أما المشروع الثالث فيقع في منطقة العقبة ويتميز بكونه على البحر مباشرة وسينتهي تطويره في نهاية العام الجاري. ويعتبر فرزين ولي زاده أن الميزة الأساسية في هذا المشروع هي كونه الفندق الأول الذي يفتتح في منطقة العقبة.

ويلفت ولي زاده الى تنوّع المستثمرين المشاركين في هذه المشاريع، الذين يتوزعون بين مصارف وشركات وأفراد. ويقول: "كمبينسكي في الأصل هي شركة إدارية أي أنها لا تقدّم اسمها أو طريقة التسويق الخاصة بها أو خبرتها فقط، بل تدخل إلى المشروع وتديره بشكل كامل". ويتابع: "في عمّان لدينا مستثمر فرد وهو عائلة فرح، التي تعمل في قطاع البناء في الإمارات وهي عائلة أردنية في الأصل، بينما تمتلك مشروع البحر الميت شركة مساهمة"، مشيراً إلى أنه في غالبية المشاريع تكون هناك شراكة بين شركات عاملة في قطاع العقارات وأخرى تعمل في قطاع الإدارة.

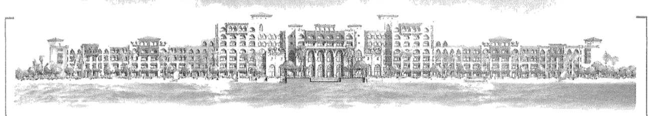
تضمّ محفظة "كمبينسكي" حالياً 55 فندقاً حول العالم

اقتناص الفرص المجدية

وتتبع "كمبينسكي" ستراتيجية اقتناص الفرص الاستثمارية المجدية، مركّزة على توفّر الظروف والاستثمار والشركاء المناسبين قبل أخذ القرار بتنفيذ المشروع حتى ولو كان هذا المشروع ضمن بلد مزدهر سياحياً. أما الوجه الآخر لستراتيجية "كمبينسكي" التوسعية فيتركّز حول محاولة دخول أسواق جديدة. وفي هذا الإطار، يقول ولي زاده: "لسنا أول من افتتح فندقاً في الأردن ولكننا كنّا السباقين في بعض الدول الأخرى مثل جيبوتي في أفريقيا وموسكو وبودابست"، مشيراً إلى افتتاح المجموعة أول فندق فاخر في جيبوتي مؤخراً بعد أن قامت بهذه الخطوة منذ نحو 13 عاماً في موسكو. لذا يؤكّد ولي زاده قدرة المجموعة على دخول أسواق جديدة تفتقر إلى وجود المنتج الراقي.

ندرة الكفاءات

ولدى سؤاله عن أبرز العوائق التي تعترض المجموعة الفندقية في الأردن، يؤكّد ولي زاده أن العائق الأساسي يكمن في عدم توافر الأيدي العاملة قائلاً: "يمكن استثمار رأس المال في أي مكان، ولكن التحدي الأكبر يكمن في توفير الأيدي العاملة، من ناحيتي الكمية والنوعية. والأيدي العاملة في السوق الأردنية محدودة وخصوصاً لناحية نوعيتها وكفاءتها. وإذا لم تحلّ هذه المشكلة في المستقبل، ستكون أحد أبرز العوائق الموجودة في السوق الأردنية". ■



المرحلة الأولى من "شانغريلا أبوظبي" تفتتح في الربع الثاني من 2007

أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات شانغريلا عن اقتراب الانتهاء من الأعمال الإنشائية في فندق شانغريلا قرية البري الفاخر من فئة الخمس نجوم، والذي يجري بناؤه في أبو ظبي، وذكرت أن افتتاح المرحلة الأولى من المجمّع سيتم في الربع الثاني من العام 2007.

ويمتد المشروع على مساحة 21 فداناً، ويضم 214 غرفة وجناحاً فاخراً، تحتوي جميعها على شرفات، فضلاً عن 7 فيللات. وسيضم قسم الإقامة 161 شقة سكنية واسعة مزوّدة بأرقى الخدمات، تتنوع ما بين الاستوديو والشقق المؤلفة من 4 غرف. وسيستفيد جميع الضيوف من مرافق ترفيه استثنائية تنتشر في جميع أنحاء المجمّع، منها 4 أحواض سباحة، ونادٍ صحي مزوّد بمسبح خاص، وحوض سباحة مخصص للأطفال، وساحة لعب للأطفال، و5 شواطئ خاصة، وتشكيلة واسعة من الأنشطة الرياضية، إضافة إلى وسائل الاتصال المتطورة المخصصة للأعمال.

وتوقّع المدير العام للفندق أدريان رودين أن يحظى الفندق بإقبال كبير وشعبية واسعة لدى أبناء الإمارات، ودول مجلس التعاون الخليجي، فضلاً عن الزوّار القادمين من مختلف أرجاء العالم.

فندق جديد لـ "إنتركونتيننتال" في موسكو

وقّعت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال عقداً لإدارة فندق إنتركونتيننتال موسكو، المتوقع افتتاحه في العام 2010، والذي يقوم مصرف روسيسكي كريديت بإنشائه وتطويره. يقع المبنى الجديد للفندق الذي يضمّ 205 غرف، مكان الموقع السابق لفندق منسك (Minsk) بالقرب من الكرملن و"سيتي هول" وميدان بوشكين.

وتقول نائب الرئيس الأول قسم الإدارة العالمي لعلامة "إنتركونتيننتال" جنيفر زيغلر: "تعتبر روسيا سوقاً أساسية للمجموعة، وإنّ انضمام فندق إنتركونتيننتال موسكو إلى حقيبة فنادقنا العالمية يعزز إرث العلامة الرائد وسمعتها على الساحة العالمية".

وتعتبر مجموعة فنادق إنتركونتيننتال (IHG)، وهي الشركة الأم لعلامة "إنتركونتيننتال"، أكبر شركة دولية لإدارة الفنادق في الفدرالية الروسية، مع 4 فنادق "هوليداي إن" في موسكو. وتعتزم الشركة زيادة نسبة توزيعها في سان بيترسبورغ مع افتتاح كل من "كراون بلازا سان بيترسبورغ" في العام 2009، و"هوليداي إن ليغوفسكي بروسبيكت" و"هوليداي إن موسكوفسكي"، في العام 2008. كما تنطلق علامة "هوليداي إن" إلى مدينة سامارا في العام 2007، وسوف تبدأ "كراون بلازا" بإطلاق أولى مشاريعها في روسيا بدءاً من العام 2007.

افتتاح "أجنحة برجمان روتانا" في دبي

افتتحت شركة روتانا "أجنحة برجمان روتانا" في دبي الذي يرتبط مباشرة بمجمّع برجمان للتسوّق.

يتألف الفندق من 148 غرفة للضيوف تحتوي، إضافة إلى الغرف العادية، على أجنحة دوبلكس والبنتهاوس، كما يضمّ قاعات للمؤتمرات والاجتماعات ومسبحاً ومركزاً للياقة البدنية مجهّزاً بآلات عصرية.



إحدى غرف الفندق

ماليزيا أفضل وجهة سياحية سجّلت 17,5 مليون زائر



تمّ اختيار ماليزيا كـ"أفضل وجهة سياحية في العالم للعام "2006، في استطلاع للرأي أجرته مجلة المسافر العالمي الأميركية (غلوبل ترفيلير). وتفوّقت على وجهات سياحية أخرى مثل هاواي، بالي، سنغافورة، هونغ كونغ، إيطاليا، فوكيت، جنوب أفريقيا، وفيجي.

وفي السياق عينه، ذكرت شركة يو بي أس للخدمات المالية العالمية، أنّ ماليزيا "أفضل مكان لصفقات التسوّق في العالم". وقالت أن كلفة رحلة العمل في كوالالمبور (تشمل الإقامة، الوجبات، النّقل والترفيه) تقدر بـ 260 دولاراً، مقارنة بـ 1090 دولاراً في طوكيو.

واستقطبت ماليزيا 17,5 مليون سائح العام 2006 بزيادة بنسبة 6,8% عن العام السابق، وبلغت إيراداتها السياحية نحو مليار دولار.

"أمنيات للعقارات": بدء المرحلة الثانية من برج "وان بيزنس باي"


مهدي أمجد

أعلنت شركة أمنيات للعقارات، الذراع العقارية لمجموعة أمنيات القابضة، الانتهاء من أعمال المرحلة الأولى من باكورة مشاريعها "وان بيزنس باي" حسب الجدول الزمني المحدد. وبدأت الشركة في أعمال المرحلة الثانية بعد إختيارها لشركة الإمارات بلبادي للمقاولات، كمقاول رئيسي للمشروع بعقد قيمته 200 مليون درهم (54 مليون دولار).

وأوضح الرئيس والمدير التنفيذي في "أمنيات للعقارات" مهدي أمجد أنّ الشركة بدأت أعمال البناء في 3 من مشاريعها الـ 5 التي أطلقتها، وسوف تباشر أعمال بناء المشروعين الأخيرين خلال النصف الأول من العام الحالي.

ومن المقرّر الانتهاء من أعمال برج "وان بيزنس باي" خلال النصف الثاني من العام 2008 بكلفة تبلغ 507 ملايين درهم (135 مليون دولار). كذلك بدأت أعمال تمهيد الأراضي في مشروعي: برج "بايزوتر" في منطقة الخليج التجاري– دبي، ومشروع "ذا سكوير" المؤلف من مجموعة متكاملة من المباني السكنية والتجارية والتجزئة.

وتعتبر "الإمارات بلبادي للمقاولات"، إحدى الشركات الـ37 العاملة تحت مظلة "بلبادي غروب"، إحدى الشركات الرائدة في مجال المقاولات في دول مجلس التعاون الخليجي. وقد تأسست الشركة كمشروع مشترك مع "وولف أند مولر"، شركة الإنشاءات الألمانية المتخصصة التي تعمل في منطقة الخليج منذ العام 1983.

من جهة ثانية، أعادت "أمنيات للعقارات" شراء حصة كانت قد باعتها إلى بنك الاستثمار الدولي ومقره البحرين، في برج "وان بيزنس باي"، في الوقت الذي حقق فيه البنك 114 في المئة عائد أرباح على استثماره.

"الخيول للاستثمار" تطلق "برج أبجر" وتستثمر 8 مليارات درهم في دبي

"برج أبجر"

أطلقت شركة الخيول للاستثمار، التي تتخذ من دبي مقراً لها، أوّل مشاريعها وهو "برج أبجر" السكني الذي تبلغ تكلفته 500 مليون درهم (138 مليون دولار) وهو يتألف من 62 طابقاً وسوف يتم إنشاؤه في منطقة "جميرا فيليج ساوث".

وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة **قصي الشيخ**، أن "الخيول للإستثمار" سوف تركّز في البداية على نموذج الشراء من أجل التأجير "الذي يتيح لها تحقيق عائدات جذابة في ضوء العائدات العالية على الإيجارات في دبي".

وقد أطلقت الشركة مؤخراً حقيبة بمبلغ 8 مليارات درهم (مليارا دولار) للاستثمار في مشروعات قائمة. وهي خصّصت ملياري درهم (543 مليون دولار) لتطوير مشاريع في قرية جميرا ومليار درهم (271 مليون دولار) في "داون تاون جبل علي". كما تخطّط الشركة لاستثمارات تصل إلى 20 مليار درهم (543 مليون دولار) في الأسواق الناشئة، مثل: الهند، باكستان، سورية والأردن، بالإضافة إلى مناطق عالمية أخرى، مثل المملكة المتحدة. وتتطلع "الخيول للاستثمار" إلى تحقيق عائد قدره 25 مليار درهم (679 مليون دولار) خلال السنوات الخمس المقبلة.

تأسست شركة الخيول للاستثمار على يد 3 من المستثمرين ذوي الخبرة في مجال التطوير العقاري في دبي، وهم: المهندس **فهد الموسى** شريك في مجموعة علي موسى وأولاده، و**هاري كانتاريا** مؤسّس شركة أسباير للعقارات العاملة في مجال التسويق العقاري، والمهندس **قصي الشيخ** الذي يشغل منصب الرئيس التنفيذي في الشركة.

"إشراقة" تطلق مشروعاً سكنياً في الإمارات العربية المتحدة

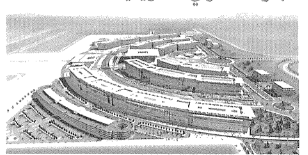
أطلقت شركة التطوير العقاري "إشراقة"، التي تتخذ من دولة الإمارات مقراً لها، مشروعها العقاري الجديد "Seasons Community"، وهو المشروع السكني الأول في قرية الجميرا. ومن المقرر الانتهاء من المشروع الذي تبلغ تكلفته الإجمالية 1,2 مليار درهم إماراتي في ديسمبر من العام 2008 ليضم 4 مجمعات سكنية يجسد كل منها لوناً معيناً يعكس فصلاً من الفصول الأربعة. ويتألف المشروع من 1400 وحدة سكنية مكونة من غرفة وغرفتي نوم إلى جانب شقق التاونهاوس المؤلفة من 4 غرف نوم.

وقال رئيس الشركة **الشيخ بدر الزهراني**: "تعكف "إشراقة" لاستثمار ما قيمته 1,6 مليار دولار في المشاريع العقارية على مستوى العالم ولمدة عامين. ونحن نتطلع قدماً لإطلاق مشروعنا السكني الأول ليقع اختيارنا على قلب مدينة دبي وبالتحديد قرية الجميرا وهو الموقع الأفضل على الإطلاق لما تتميز به من تسهيلات استثنائية ومميزة. وتتجسد أهداف الشركة بتوفير أعلى مستويات الجودة من خلال النمط الجديد والعصري لوحداتنا السكنية".


مجلس إدارة "إشراقة"



"دبي وورلد سنترال": عقدان لمجموعة الخرافي الكويتية



"مدينة دبي اللوجيستية"

منحت إدارة مشروع "دبي وورلد سنترال" عقد تشييد المقر الإداري الرئيسي لـ"مدينة دبي اللوجيستية" و"مجمع المكاتب" بقيمة 1,5 مليار درهم (408,7 ملايين دولار) إلى شركة محمد عبد المحسن الخرافي الكويتية. ومن المقرر الانتهاء من أعمال تشييد هذه المرافق بحلول شهر مارس 2009.

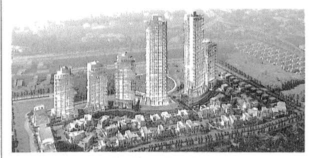
وحصلت "الشركة الوطنية"، ومقرّها دولة الكويت، على عقد تشييد مُجمّعين للخدمات المركزية توفّر التبريد المركزي لمنشآت المرحلة الأولى من "دبي وورلد سنترال". وسيخدم المجمّع الأول منطقة المطار، في حين سيخدم الثاني المقرّ الرئيسي لـ"مدينة دبي اللوجيستية" و"مُجمّع المكاتب".

وقال رئيس مؤسسة دبي للطيران الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "يساهم المشروع الذي يقام حول مطار "دبي وورلد سنترال الدولي" في جبل علي والذي يغطي مساحة 140 كلم^2 في تكريس مكانة دبي كمركز إقليمي وعالمي للخدمات اللوجيستية والسياحة والتجارة في المنطقة."

ويتضمن المشروع ست مناطق متخصصة هي: مطار "دبي وورلد سنترال الدولي"، "مدينة دبي اللوجيستية" التي ستضم تحت مظلتها منطقة مخصصة لخدمات الطيران، "المدينة التجارية"، "مجمّع المشاريع"، "المدينة السكنية" و"منتجع غولف".

وصمم المشروع ليلبي احتياجات دبي في مجال الطيران والسياحة والتجارة والخدمات اللوجيستية حتى العام 2050.

"لاندمارك للعقارات": إقبال على مشروع "أكاسيا أفنيوز"



مشروع "أكاسيا أفنيوز"

أعلنت شركة لاندمارك للعقارات، الوكيل الحصري لمشروع "أكاسيا أفنيوز"، أنّ المشروع حقق مبيعات بلغت 50 مليون درهم (13,5 مليون دولار) خلال شهرين من إطلاقه.

ويمتدّ مشروع "أكاسيا أفنيوز" الذي تطوّره شركة أبيار للتطوير العقاري الكويتية على مساحة 94 ألف م2 وتبلغ كلفته الإجمالية 550 مليون دولار، حيث من المنتظر أن ينجز المشروع في العام 2009.

وأعلن المدير العام لشركة لاندمارك للعقارات **كريج جونسون**، أنّ الشركة سوف تطلق قريباً 35 فيللا فاخرة ضمن المشروع المذكور. وإلى جانب الشقق والفلل، يتضمن "أكاسيا أفنيوز" نادياً صحياً وأحواضاً للسباحة ومنتجعاً صحياً، وملاعب للإسكواش ومناطق واسعة لألعاب الأطفال، إضافة إلى عدد من المقاهي والمتاجر المختلفة.

وتضمّ المرحلة الأولى من المشروع برج "أولجانا" المؤلّف من 137 شقة سكنية للتملّك الحرّ إضافة إلى 50 فيللا. أما المرحلة اللاحقة "هيليانا" فسوف تضمّ نحو 137 شقة ذات خدمات متكاملة.

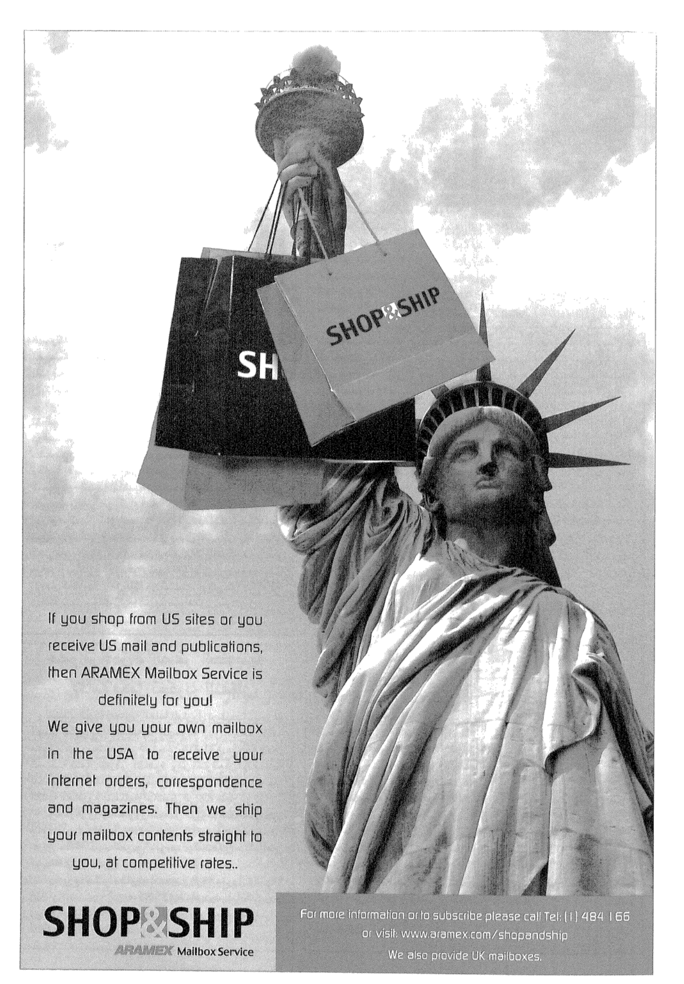
وبوصفها الوكيل المعتمد، فإنّ شركة لاندمارك للعقارات سوف تتولى مسؤولية بيع الفلل والشقق والوحدات المزدوجة "الدوبليكس" ضمن هذا المشروع. وتتخصص "لاندمارك" منذ انطلاقتها في العام 2003 في الخدمات والاستشارات العقارية، وقد افتتحت مؤخّراً فرعها الرابع في الإمارات.

مجمّع "ألما" في "المرابع العربية"

كشفت شركة إعمار عن مجموعة من الوحدات السكنية الجديدة في مشروع "المرابع العربية". ويحمل المجمّع الجديد اسم "ألما" وهي كلمة إسبانية تعني "الروح".

ويمتد مشروع "المرابع العربية" السكني على مساحة 1650 هكتاراً، ويضم أكثر من 4 آلاف منزل؛ وهو يوفّر مجموعة من الخدمات والمرافق الترفيهية، مثل: ملعب الغولف ونادي دبي للبولو والفروسية، بالإضافة إلى عدد من المنشآت والمرافق الأخرى.




SHOP&SHIP
SH
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates..
SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service
For more information or to subscribe please call Tel: (1) 484 166
or visit: www.aramex.com/shopandship
We also provide UK mailboxes.



"إعمار" تبني مصنعاً لأنابيب النفط والغاز في الفجيرة





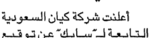
د. أحمد خياط

أعلن الرئيس التنفيذي لـ"إعمار للصناعة والاستثمار" د. **أحمد خياط** أن الشركة تعمل على تأسيس شركة لصناعة أنابيب النفط والغاز في الفجيرة بالشراكة مع حكومة الإمارة. وتبلغ استثمارات الشركة المزمع إنشاؤها نصف مليار دولار، ومن المتوقع أن تصل الطاقة الإنتاجية للمصنع الجديد إلى 400 طن من الأنابيب سنوياً.

وأوضح **خياط** أن "إعمار للصناعات والاستثمار" تتطلع إلى المشاركة في تطوير مدينة الملك عبدالله الصناعية في السعودية، مؤكداً أن الشركة تدرس إمكانية إطلاق مشاريع بتروكيميائية وأخرى متخصصة بالنقل البحري والبنية الأساسية في إطار المشروع الطموح الذي أعلنت عنه السعودية السنة الماضية وحصلت مؤسسة "إعمار" الأم على حق تطوير جزء كبير منه.

وتمكّنت "إعمار للصناعات والاستثمار" من شراء ست شركات صناعية متخصصة في مجال صناعة مواد البناء، وهي تأسست في فبراير من العام 2006 كشركة مساهمة خاصة برأس مال مدفوع قدره 250 مليون درهم. وتملك "إعمار العقارية" 40 في المئة من أسهمها، وشركة "أملاك" 10 في المئة منها، ويملك بقية الأسهم مساهمون إماراتيون.

"كيان" السعودية: مصنعان جديدان في الجبيل



مطلق بن حمد المريشد

أعلنت شركة كيان السعودية التابعة لـ"سابك" عن توقيع عقدين لإنشاء مصنعين في مجمعها في مدينة الجبيل الصناعية. العقد الأول وقّع مع شركة سامسونغ الهندسية لتشييد مصنع لإنتاج البولي بروبيلين بطاقة سنوية تبلغ 350 ألف طن، والآخر مع شركة سايمون كارفز لتشييد مصنع البولي إيثيلين منخفض الكثافة بطاقة سنوية تبلغ 300 ألف طن.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة كيان، نائب الرئيس للمالية في شركة سابك، **مطلق بن حمد المريشد** أن الشركة تخطط لبدء الإنتاج في العام 2009 بطاقة سنوية تتجاوز 4 ملايين طن من المنتجات البتروكيميائية المتنوعة. وأشار إلى أن هذا الإنتاج سيعزز الوضع التنافسي لـ"سابك" على المستوى العالمي، ويدخل بها إلى عصر المنتجات المتخصصة لأول مرة على مستوى المملكة، ما يفسح المجال لنمو وتنوع الصناعات الوطنية التحويلية.

يذكر أن شركة كيان السعودية هي "قيد التأسيس" برأس مال 15 مليار ريال، تشارك فيه "سابك" بنسبة 35 في المئة، وشركة الكيان للبتروكيماويات بنسبة 20 في المئة، على أن يتم طرح النسبة الباقية (45 في المئة) للاكتتاب العام.

مصر ترخّص لـ "الصقر" الكويتية لإقامة معمل تكرير للنفط

منحت الهيئة المصرية العامة للبترول ترخيصاً لمجموعة الصقر الكويتية المتحالفة مع المجموعة الدولية ISG لإقامة معمل تكرير يعتمد على المنتجات الثقيلة في منطقة العين السخنة شمال شرقي القاهرة. ومن المتوقع أن تبلغ طاقة المصفاة 100 ألف برميل يومياً تصل الى 150 ألفاً في المرحلة الثانية للمشروع باستثمارات تصل إلى 1,2 مليار دولار.

وستوفّر وزارة البترول للمعمل الزيوت الثقيلة، في حين يتم استيراد باقي الخام من الدول البترولية المجاورة عن طريق خط الأنابيب العربي "سوميد" واستغلال ميناء العين السخنة في التصدير.

وتجري حالياً مفاوضات بين وزارة البترول وشركة إيثار الهندية العملاقة لإنشاء مصفاة تكرير وبتروكيميائيات على ساحل البحر المتوسط باستثمارات لا تقل عن نحو 4 مليارات دولار.

"طاقة" الإماراتية تتملك شركة "سي.أم.أس" الأميركية



بيتر باركر – هوميك

أعلنت شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة "طاقة" عن شراء شركة "سي.أم.أس جنريشن"، وهي شركة مملوكة لشركة سي.أم.أس إنرجي الأميركية المتكاملة للطاقة. وستحصل "طاقة" بموجب هذه الصفقة على 4300 ميغاواط إضافية لإنتاج الكهرباء، إضافة إلى فرصة للتواجد في أربع دول جديدة هي المغرب، المملكة العربية السعودية، غانا والهند، كما انها ستتجه الى تعزيز مصالحها في مشروعين لتوليد الطاقة والمياه في الإمارات العربية المتحدة.

وأمل الرئيس التنفيذي للشركة **بيتر باركر – هوميك** أن يستمر المقرضون الحاليون لمشروع الطاقة المغربي الجرف الأصفر في إقراض المشروع. وأعلن عن خطط الشركة للمشاركة في تلبية احتياجات المغرب والمنطقة المتزايدة للطاقة، وعلى استحواذها على مصالح شركة ايه.ب.ب، شريك سي.أم.أس جنريشن في كل من المغرب والهند.

وفي سياق آخر، أعلنت "طاقة" أنها استكملت عملية الاستحواذ على أنشطة الغاز الهولندية لشركة بي.بي البريطانية.

الديموقراطية الملتبسة

تضع بعض البلدان العربية في إطار رؤيتها التنموية الاجتماعية محاور تتحدث عما تسميه "تعزيز الديموقراطية من خلال نشر المعلوماتية". وتُسهب بعض الحكومات في معرض شرحها لمشاريعها المتعلقة بالحكومة الإلكترونية، في الحديث عن الدور "العظيم" لأدوات الاتصال والمعلوماتية في ردم الفجوات المعرفية لمجتمعاتها على المستويين الإقليمي والدولي ومنح المواطنين "مدى أوسع من الحرية" تطبيقاً للمبادئ الديموقراطية المتعارف عليها. لكن في هذه "النظريات" العامة لبعض حكومات المنطقة بعض الالتباس الذي ينبغي نقاشه.

أولاً، ليس من الواضح بعد كيف يُمكن ان تُنتج مبادرات الحكومات الإلكترونية مجالاً ديموقراطياً أرحب يتيح تمثيلاً أفضل للشرائح الاجتماعية ومشاركة فعّالة لا صورية في السلطة وترجمة لمبادئ حقوق الإنسان. فإدخال "الأتمتة" إلى الوزارات والمرافق الرسمية يتيح حُكماً تسريعاً للأعمال وخدمة أفضل للمواطنين وتطويراً لأجهزة الدولة. إلاّ أنّ المعلوماتية ليست منفذاً لتعزيز الديموقراطية خصوصاً عندما تمنح دولة ما مجالاً لاستخدام الإنترنت ثمّ تؤسّس أجهزة لزيادة الرقابة على عملية الاستخدام. الصين مثلاً فتحت الإنترنت للاستخدام العام بشكل حرّ، إلاّ أنها وقّعت اتفاقات مع شركات معلوماتية كبرى مثل "غوغل" تتيح لها ملاحقة من قد يكتب رسالة بريد إلكتروني تتضمّن أي تصريحات معارضة لسياسات الحكومة. وهذا لا يُعد فقط تراجعاً في التجربة الديموقراطية بل "أتمتة" لملاحقة أصحاب الآراء.

ثانياً، من غير المحدد بعد كيف يمكن أن تدفع المعلوماتية مراكز القرار السياسية باتجاه إصلاحات ديموقراطية. فمتى كان هذا النوع من الإصلاحات ينتظر تعزيز المعلوماتية؟ ثمّ لو افترضنا جدلاً أنّ المعلوماتية تساهم في فتح أبواب المعرفة، وبالتالي توسّع خيارات المواطنين في الحصول على المعلومة من مصادر مختلفة، من يضمن تحويل المعرفة إلى فعل؟

لذا السؤال مشروع، كيف يا ترى قد تساهم التنمية المعلوماتية في تعزيز الديموقراطية؟ وهذا يذكّر ببعض تجارب الشركات العربية قبل نحو 10 أعوام عندما قررت تجهيز مكاتبها بالشبكات الرقمية والكمبيوترات قبل إجراء إصلاح إداري يتزامن مع مشاريعها المعلوماتية، وانتهى بها الأمر إلى "أتمتة" أو "مكننة" مشاكلها الإدارية، وبدلاً من أن يكون أمامها مشكلة واحدة باتت أسيرة مشكلتين: سوء الإدارة وفاتورة الأتمتة.

إياد ديراني

10.5 مليارات دولار

هي قيمة الاستثمارات التي تنوي مجموعة "ام تي سي" ضخّها في بعض الأسواق الأفريقية من خلال شركتها سيلتل. وتقول المجموعة أنها مع إطلاقها للإستثمارات الجديدة تكون قد دخلت في مرحلة مفصلية ضمن خططها للتحوّل الى شركة عالمية. وتشغّل "ام تي سي" عمليات في 14 بلداً أفريقياً من خلال "سيلتل" وهي ثالث أكبر مشغل للهاتف النقّال في القارة الأفريقية. وتضيف مصادر المجموعة أن قيمة ما ستضخّه في الأسواق الافريقية سيشكّل أكبر استثمار منفرد لشركة خدمات نقال بهدف تحسين وتوسيع شبكات الاتصالات النقّالة في أفريقيا. وسبق ان أعلنت "ام تي سي" في يناير الماضي انها ستبدأ برنامجاً للتوسّع يهدف إلى زيادة قاعدة مشتركيها بحلول العام 2011، إلى 70 مليوناً من 25 حالياً ينتشرون في 20 بلداً.

125 في المئة

هي النسبة التي وصل إليها إنتشار الهاتف النقّال في الإمارات. وأضاف وزير تطوير القطاع الحكومي الإماراتي سلطان سعيد المنصوري الذي ذكر الرقم خلال إحدى جلسات "المنتدى العالمي السابع لهيئات تنظيم الاتصالات" أن النسبة مرشّحة للإرتفاع. وتعتبر السوق الإماراتية واحدة من أكثر الأسواق تشبعاً في المنطقة. ومع دخول شركة النقّال الثانية "دو" إلى السوق تتزايد التوقعات بأن تحصل منافسة شرسة في الخدمات والتعرفات بين الشركتين اللتين تقدمان خدمات النقّال في الإمارات.

1.52 مليار دولار

هي قيمة الغرامة التي تلقتها "مايكروسوفت" مؤخراً في الولايات المتحدة ضمن قضية براءة إختراع. وأمرت هيئة تحكيم اتحادية في الولايات المتحدة شركة مايكروسوفت بدفع 1,52 مليار دولار عن أضرار نجمت عن استخدامها تكنولوجيا الموسيقى الرقمية من دون تصريح. وذكرت هيئة التحكيم أن "مايكروسوفت" انتهكت براءتي اختراع لشركة ألكاتل لوسنت يتعلقان بمعايير برامج تشغيل الملفات الموسيقية على الكمبيوتر. وجاءت الانتهاكات من خلال برنامج "ويندوز ميديا بلاير" لتشغيل الملفات الصوتية والمرئية. من جهتها قالت "مايكروسوفت" أنها تعتزم أولاً مطالبة القاضي بإلغاء الحكم، وأنها سترفع دعوى استئناف إذا تطلب الأمر. واعتبرت الشركة أن الحكم لا يستند إلى أساس قانوني وأنها رخصت بالفعل التكنولوجيا المعنية من مؤسسة "فراونهوفر" في ألمانيا.

بعد "الجزيرة إنترناشونال" و"فرنسا 24"

كسر الاحتكار الأنكلو - ساكسوني للفضائيات الإخبارية

بيروت – سعيد أبوزكي

شهد شهرا نوفمبر وديسمبر من العام الماضي حدثين استثنائيين في أهدافهما "المعلنة" ودلالاتهما "المضمّنة"، تمثلا بانطلاق البث الفضائي لقناة الجزيرة انترناشونال، بالإنكليزية، وفرنسا 24، باللغات الفرنسية والإنكليزية والعربية. الجامع الأبرز لهذين الحدثين أنهما يشكلان محاولتين جريئتين لـ"تنويع" العولمة من الداخل عبر اختراق الاحتكار الأنكلو– ساكسوني للفضائيات الإخبارية الدولية الناطقة بالإنكليزية– لغة العولمة. وعلى الرغم من الأهمية البالغة لهذه الظاهرة "الصحيّة" بالمبدأ، والمرشّحة لتمتد من خلال محاولات أخرى، عربية وأجنبية– قد لا نضطر للانتظار طويلاً لتحققها– إلاّ أن المتابعة الإعلامية لهذين الحدثين جاءت من دون الأفق الحقيقي، ومنحازة في الغالب الى المضمون السياسي، الثقافي، والإيديولوجي. يحاول هذا المقال تقديم مقاربة متوازنة لظاهرة الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغة الإنكليزية تُبرز الى جانب البُعدين السياسي والثقافي، البعد الاقتصادي الذي لا يقل أهمية.

تميّز الاجتياح الأميركي للعراق العام 2003 بالاهتمام الاستثنائي والملفت للصحف ووكالات الإعلام الأميركية والبريطانية بأهمية كسب "معركة العقول" في حرب بلديهما على العراق! في حينه، كانت المشكلة الأخلاقية التي رافقت تبرير هذه الحرب، والقيام بها من خارج إطار الأمم المتحدة، الدافع الحقيقي وراء هذا الاهتمام– أو الهاجس– الإعلامي الأنكلو–ساكسوني غير الاعتيادي: كان كسب عقول العراقيين والعالم الى جانب الاجتياح الأميركي تحت شعار "حرية العراق" وديموقراطيته كفيلاً باضفاء لبوس الشرعية "الأخلاقية" لحرب غير شرعية بالنسبة للقانون الدولي. بعد أقل من شهر على بدء الاجتياح، نجحت الولايات المتحدة والتحالف العسكري الذي تقوده بحسم المعارك الميدانية بسرعة، فانهار نظام صدام حسين، ولكنها أخفقت وحلفاءها في كسب معركة العقول، فانعكس ذلك أداءً عدائياً ومتشنجاً لقواتها المسلحة تجاه الصحافيين والإعلاميين الذين كانوا يوفّرون التغطية الإعلامية لوقائع الاجتياح مباشرة من بغداد والمدن الرئيسية الأخرى.

إذا كان الإعلام ميدان حرب لا يقل أهمية عن ميدان المعارك العسكرية، وكان يُعوّل عليه في تبرير "شرعية" الحرب داخلياً عبر وسائل الإعلام المحلية وعالمياً عبر الإخباريات الدولية الأنكلو–ساكسونية "المهيمنة". وبعد انقلاب الرأي العام البريطاني ومن ثمّ الأميركي الى رافض للحرب في العراق، وبروز معارضة سياسية قوية تستند الى الرفض الشعبي العارم، تنبّه كثير من الدول التي عارضت تلك الحرب الى أهمية الإسراع بإقامة توازن قوى في الفضائيات الإخبارية الدولية عبر كسر الاحتكار الأنكلو–ساكسوني للفضاء الإخباري الدولي. فلو كان هذا التوازن قائماً أواخر العام 2002 ومطلع العام 2003، وكان لدول مثل فرنسا وألمانيا وروسيا والدول العربية صوت إعلامي مسموع في الولايات المتحدة وبريطانيا وأوستراليا قادر على توعية الناخبين فيها لمخاطر الحرب وآثارها السلبية على دولهم وعلى العالم، لربما نجحت في منع وقوع هذه المغامرة المكلفة، والتي تهدد تبعاتها اليوم استقرار الشرق الأوسط وربما العالم بأكمله. الرئيس الفرنسي جاك شيراك كان في مقدمة من وعى هذه الحاجة الماسة ودفع بجدية وزخم لتحقيقها سريعاً عبر إنشاء قناة فرنسا 24 الفضائية الإخبارية التي ستنقل رؤية فرنسا لأحداث العالم وخصوصاً مناطق النزاعات!

■■

تحوّل الفضاء الإخباري الدولي، ميدان حرب لا يقل أهمية عن ميدان المعارك العسكرية

■■

أدوات سياسية

إذاً كسب معركة العقول هي إحدى وظائف الاخباريات الدولية، وقد استفادت الديبلوماسية الأميركية كثيراً من احتكارها وبريطانيا للشبكات الإخبارية الدولية (مثل سي أن أن، وبي بي سي، وغيرها...) التي ساعدت منذ مطلع تسعينات القرن الماضي تحديداً على ترويج الخطاب السياسي لهاتين الدولتين في العالم. واليوم، بات واضحاً الدور الخطير الذي تضطلع فيه وسائل الإعلام المرئي والمسموع في "تشكيل" الرأي العام المحلي والعالمي ودفعه باتجاهات محددة في موقفه من القضايا السياسية الآنية والستراتيجية المهمة؛ وقد أصبحت هذه الوظيفة "صناعة" قائمة تنتج بفعالية واضحة الثقافة السياسية للجمهور الغارق في بحار الموجات "الإعلامية" المتدفقة عليه "24 على 7".

لذا، كثير من الدول باتت تطمح لدخول هذا الميدان لإسماع صوتها ونقل نظرتها الى القضايا السياسية المعاصرة. ولكن "الجزيرة انترناشونال" و"فرنسا 24" يتميّزان بأكثر من كونهما شبكات إخبارية دولية تبث فضائياً حول العالم، فهما ستبثان باللغة الإنكليزية وبالتالي هما تستهدفان دخول البيت الأميركي والبريطاني، وهنا نقطة الارتكاز. فنجاح فضائيات إخبارية غير أميركية أو بريطانية باختراق الرأي العام في هاتين الدولتين العظمتين واكتساب مصداقية وثقة مجموعة

كبيرة من مواطني تلك الدول هما بمثابة امتلاك صوت فاعل في صناعة القرارت السياسية لما للرأي العام فيهما من قوة ضغط على صنّاع القرار. وبالتالي، إن المضمون السياسي لإطلاق "الجزيرة انترناشونال" و"فرنسا 24"، بما هو إيصال الخطاب السياسي الرسمي للدول الراعية الى "الآخر" وخصوصاً الولايات المتحدة، واضح و"مقصود"، خصوصاً باعتمادهما اللغة الإنكليزية. وقد يكون أبرز الدلالات على أهمية وحساسية دخول تلك الإخباريات الدولية الى داخل الولايات المتحدة الأميركية، عدم قدرة "الجزيرة انترناشونال" على إيجاد شركات كابل أميركية مستعدة لضم القناة الى قائمة عروضها وبالتالي اقتصار حضور القناة فقط عبر الإنترنت!

المنظور الآخر

وفي هذا الإطار، تعرف "الجزيرة انترناشونال" "وظيفتها" الإعلامية "بنقل أحداث العالم من منظور العالم النامي"؛ بالطبع المقصود بنقلها الى "العالم المتقدم" وخصوصاً الولايات المتحدة- القطب المهيمن. ويبدو هذا التعريف فضفاضاً وغير واقعي إذا ما أخذنا في الاعتبار التنوع والاختلاف الكبيرين في أوضاع وسياسات "الدول النامية". أمّا فرنسا 24 فتعرّف "وظيفتها" بنقل أحداث العالم من منظور فرنسا، وتعريف العالم على الثقافة الفرنسية. ويبدو هذا الهدف أكثر واقعية وقابل للتحقيق لأنها دولة-قومية تتميز بثقافة وطنية معاصرة، غنية وحيّة، وبسياسة خارجية قائمة، فعّالة ومنتظمة تستند الى ثوابت تشترك فيها مع كثير من الدول المتقدمة. هذا هو المعلن، أمّا في العمق فتبدو "فرنسا 24" محاولة فرنسية لمقاومة سلمية "ناعمة" للتمدّد الأميركي السياسي والثقافي، وذلك باستخدام أدوات العولمة ذاتها. ولكن هل تكفي تلك الشعارات وحدها لخلق "جدوى" سياسية واقتصادية وثقافية فعليّة لهذه الفضائيات "المقاومة"؟

الأولوية عربياً لتحقيق "الوجود" ومن ثم تأمين "الحضور"

ضرورة الحضور؟

يبدو أنّ قرار اطلاق فضائيات إخبارية باللغات الوطنية والعالمية بات ضرورياً وربما "حتمياً" في نظر كثير من الدول العربية والأجنبية، في ما يبدو شرط التمويل هو المعوّق الوحيد الذي يؤخر تحقيقه بالنسبة الى كثير منها. ولكن، وفي ما يخص الدول العربية تحديداً، هل الأولويّة الفعلية هي لـ"حضور" خطابها السياسي ومنظورها لأحداث العالم في دول القرار عبر الإخباريات الدولية، أم هي لبناء خطاب سياسي ومنظور عربي متماسك وواضح المعالم لأحداث العالم؛ بمعنى تحقيق "الوجود" ومن ثمّ تأمين "الحضور"؟ الجواب على هذا السؤال هو اختصاص المؤسسات العربية الرسمية؛ إذ أن وجود هذا الخطاب هو وظيفة هذه المؤسسات فيما وظيفة الإعلام تأمين "الحضور" الفعّال.

بالإنكليزية، ومزاجها

كما أن مخاطبة المواطن الأميركي والبريطاني لها شروطها الموضوعية، وتفرض مراعاة "مزاج" هؤلاء من حيث الشكل والمضمون، وليس فقط مزاج المشاهد العربي. وبالتالي، فإن التحدي الفعلي يكمن بصياغة خطاب يعبّر بأمانة عن المواقف السياسية العربية من القضايا المطروحة والمستجدة، ولديه ما يكفي من المقومات الموضوعية ليتقبله "مزاج" المشاهدين في الولايات المتحدة وبريطانيا وبقية دول العالم المتقدم، ويكتسب مصداقية تعطي لحضوره الفعالية المتوخاة.

بالطبع، من المرجح أن يكون هذا الخطاب مناقضاً في كثير من معالمه للخطاب الأميركي. وتقابل خطابين مختلفين لا بدّ أن ينتج عنه تضادد. ولكن طبيعة هذا التضادد تحدده طبيعة الخطاب نفسه. فإذا كان الخطاب موضوعياً، حديثاً منفتحاً على الآخر، سيتولّد عنه تضاد إيجابي بنّاء يساعد على إقامة تفاعل متوازن. وفي حال وجود خطاب مُؤدلج مُقفل ومُنغلق على الذات، سيولّد تضاداً سلبياً يدفع باتجاه التفاعل المتشنج وربما الصدامي الهادف الى الإقصاء والغلبة.

... وثقافة فرنسا!

كانت الإضافة "الثقافية" في أجندة "فرنسا 24"، وغيابها عن أجندة "الجزيرة انترناشونال" أمراً لافتاً، ما يعكس إشكالية الثقافة العربية، ولا حاجة للدخول هنا في مضمون الثقافة العربية وعُمقها وأسباب ضعفها وغياب حضورها الدولي، لأن ذلك لا يعني عالم الأعمال. ولكن من ينظر الى الولايات المتحدة خصوصاً يرى أن الثقافة يمكن أيضاً أن تكون "صناعة" مزدهرة ومربحة. فإزدهار أنماط ثقافية معينة خارج حدود دولة المنشأ، يعني فتح أسواق جديدة أمام السلع والمنتجات المتصلة بهذه الثقافة، وبالتالي خلق فرص استثمار جديدة للمنشآت الوطنية المنتجة لها. من هذه الزاوية، فإن غياب البُعد الثقافي لا يشكّل خسارة "حضارية" فقط - لها بالتأكيد اسقاطاتها السلبية على "السياسي" - بل أيضاً خسارة لفرص اقتصادية كبيرة. فلو كان لدينا ثقافة حيّة قادرة على الحضور و"المنافسة" عالمياً، لكانت الفضائيات العربية الناطقة باللغات الأجنبية وجدت مادة ثقافية لتسويقها في الخارج تُكسبها قيمة "حضارية" تفتح أمامها آفاقاً واسعة في المجتمعات الغربية المتقدمة. وسيكون لهذا الحضور الثقافي فوائده في انتشار هذه



الجزيرة كانت حاضرة في الميدان

الفضائيات واستمرارها وربحيتها، كما سيخلق تفاعلاً حضارياً يرفد التفاعل السياسي والاقتصادي بعوامل إيجابية مساعدة. استناداً الى هذا التحليل تكتسب عبارة "وثقافة فرنسا" عمقاً اقتصادياً الى جانب العمق الحضاري يجب أن نتنبه اليه لأنه سيطال قريباً دولاً عربية كثيرة "سيتعرف" جزء أكبر من شعوبها عبر "فرنسا 24" على ثقافة فرنسا، وبالتالي ستزيد من استهلاك منتجاتها الثقافية!

لماذا إذاً لا نضيف "وثقافة العرب" الى اهتماماتنا الإقتصادية؟

أين الاقتصاد؟

أمّا الملاحظة الأهم فتتمثل بغياب أجندة اقتصادية واضحة عن كلتا المحطتين، وهو أمر مستغرب جداً، ويعكس خللاً كبيراً في مقاربة وظيفة الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغات الأجنبية والموجهة بديهياً الى "الآخر"، خصوصاً بالنسبة لنا نحن العرب. إن إيصال خطاب سياسي وثقافي عربي الى قلب الحضارة الأنكلو–ساكسونية وبقية العالم المتقدم شيء مهم، ولكن في ظل "حالة" العولمة الحالية، يصبح إسماع خطاب اقتصادي "آخر" أهم بكثير، خصوصاً بالنسبة للعالم "النامي" الذي ننتمي إليه. إن العولمة في حالتها الحاضرة هي في جوهرها مشروع اقتصادي قبل أي شيء آخر، وكافة المشاريع الأخرى من سياسية وثقافية، كلها مُسخّرة لخدمة الغايات الاقتصادية".

والدول العربية بما هي اقتصادات نامية قيد التشكّل لديها الفرصة لخلق نماذج تنموية جديدة وطنية أو "محلية الصنع" تراعي خصوصياتها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية (في مقابل الوصفات المنمّطة والصمّاء للمؤسسات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي). إن تطوير مثل هذه النماذج ضرورة "وجودية" للدول العربية ولها القدوة في التجارب التنموية الناجحة لدول شرق آسيا والصين والهند. فقط بعد النجاح في تطوير هذه النماذج أو الخطط يُصبح للإعلام الموجّه الى "الآخر" دور رئيسي في إنجاح مهمة تسويقها في الدول المتقدمة صاحبة الدور القيادي في الاقتصاد العالمي. على مستوى آخر، يمكن لهذه الفضائيات أن تساعد في توضيح المنجزات التي تتحقق سنوياً وأهميتها بالنسبة لمسيرة التنمية والتحديث الاقتصادي للدول المعنية. كذلك، يمكن أن تُشكّل نافذة تطلّ منها المؤسسات الاقتصادية الرسمية والخاصة لتسويق فرص الاستثمار في هذه الاقتصادات المحلية.

موقع باريس 24 على شبكة الإنترنت

ومن الواضح، أن الفضائيات مؤهلة لأن تقوم بكافة هذه الأدوار شرط أن تسمح المعطيات الاقتصادية الواقعية بذلك– مجدداً "الوجود" قبل "الحضور".

العلاقة مع المؤسسات الدولية

كما تعاني الدول النامية ومن ضمنها كثير من الدول العربية من خلل في علاقاتها مع المؤسسات الدولية المتخصصة بالشأن الاقتصادي، بحيث تترافق مساعدتها التقنية والمالية غالباً بإملاءات في اتجاه واحد. فمعظم هذه المؤسسات تفرض مقابل تقديم المساعدات المالية للدول النامية سلة من الشروط التي لا تتلاءم غالباً مع الظروف الاقتصادية لتلك البلدان وبالتالي تزيد من مشاكلها بدل أن تساعد على تحسينها. وفي هذا الإطار، تبرز أهمية ما طرحه عالم الاقتصاد الأميركي **جوزف ستغليتز**، الحائز على جائزة نوبل العام 2001، في كتابه الكلاسيكي "العولمة وقلقها Globalization and its Discontent" من خطورة الاستمرار في تغييب صوت الدول النامية ونظرتها الاقتصادية ومقاربتها للمشاريع التنموية فيها عن مراكز القرار في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، وعن الأطر والاتجاهات التي تحكم اتفاقات التجارة الحرة التي ترعاها منظمة التجارة العالمية. يعتقد **ستغليتز** أن طغيان الفلسفة الاقتصادية الأميركية على هذه المؤسسات،

■■

في ظلّ "حالة" العولمة الحالية يكتسب الإقتصاد أولوية كبرى

■■

كنتيجة طبيعية لقوة التصويت الحاسمة التي تملكها الولايات المتحدة فيها، يهدد نجاح مشروع العولمة. بالطبع يشير **ستغليتز** الى ضعف فعالية القوة "التصويتية" للدول النامية بمجلسي الإدارة في صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، عندما يشير الى غياب صوتها. ولكن يبدو تصحيح هذا الخلل بشكل مباشر صعب المنال في ظل المستلزمات المالية الكبيرة لنيل قدرة "تصويت" أكبر، وبالطبع في ظل حرص الولايات المتحدة على المحافظة على هيمنتها على قرار هاتين المؤسستين لما تشكلانه من أدوات مساندة لسياستها الخارجية.

هنا تبرز مجدداً أهمية دور الإعلام الفضائي الناطق باللغة الإنكليزية بحمل القضايا الاقتصادية للعالم النامي وإيصالها بنجاح الى المواطنين الأميركيين والبريطانيين وغيرهم من مواطني الدول الكبرى، لأن هؤلاء هم من يمولون عبر دفع الضرائب عمل هذه المنظمات الدولية. ويمكن عبر العمل المنهجي والحثيث على إبراز إخفاقات سياسات التصحيح الاقتصادي التي يفرضها صندوق النقد الدولي ومعه البنك الدولي على الدول النامية وأثرها على أموال المكلفين في هذه الدول، جعل الناخبين فيها يتنبهون لأهمية مراقبة جدوى عمل هذه المؤسسات والضغط على حكوماتهم لدفعها لانتهاج سياسات أكثر توازناً تجاه الدول النامية. كذلك، قد يدفع تأمين "حضور" فعّال لهذه القضايا في الولايات المتحدة وبقية الدول الكبرى إلى مساعدة مؤسسات الأبحاث الاقتصادية هناك على تكوين صورة أوضح عن المشاكل الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، وبالتالي انتاج أفكار وأبحاث وتوصيات أكثر ملاءمة



... وموقع الجزيرة انترناشونال

لمشاكل هذه الدول.

اقتصاد سِرّ

إذاً يجب على الفضائيات الإخبارية الناطقة باللغة الإنكليزية والتي تنطلق من الدول النامية، ومن ضمنها الدول العربية، أن تضطلع بدور اقتصادي فاعل وهادف، ولا يتمّ ذلك بتضمين فقرات إخبارية تتابع حركة الأسواق المالية أو أسواق السلع، بل بإطلاق نقاشات علمية وأبحاث ميدانية حول المشاكل الفعلية التي تعاني منها اقتصادات الدول النامية وعرضها ضمن برامج وثائقية تساعد على نقل الصورة الحقيقية لكثير من مشاكل، وأحياناً مآسي، هذه الدول. كما يمكن تحقيق ذلك عبر جمع الخبراء من العالمين المتقدم والنامي لتظهير معالم الاختلاف وتوضيح المنطق الاقتصادي والواقع الميداني الذي يستند اليه كل واحد منهما لتعميق معرفة العالم المتقدم في هذه المسائل. كلّ هذه المساهمات وغيرها لا بدّ أن تثمر مستقبلاً بدفع الدول المتقدمة لتكوين مقاربة أكثر واقعية وإيجابية لمشاكل التنمية الاقتصادية التي تعاني منها الدول النامية، ما سينعكس إيجاباً على الطرفين.

الاستمرارية

كل ما سبق هو تحليل في الوظيفة والمضمون، يبقى التنبيه للجدوى الاقتصادية لهذه الفضائيات الإخبارية، والمقصود بالتحديد: ربحيتها. فهل ستتحول هذه القنوات بعد حين إلى أعباء مالية تثقل ميزانيات الدول الراعية لها، أم أنها ستجد الطريقة لتحقيق شروط الربحية، وبالتالي ضمان استمراريتها بمعزل عن الدعم المالي الرسمي؟ قد لا يُشكل هذا هاجساً حقيقياً في ظلّ ظروف مالية مريحة– خصوصاً تلك التي تنعم بها دول الخليج العربي حيث تنطلق معظم الفضائيات العربية–، ولكن ماذا لو انقلبت هذه الظروف؟ وبما أن التجربة التاريخية تفرض علينا عدم إغفال هذا الاحتمال، يجب التفكير جدياً بكيفية تنظيم وتطوير الفضائيات الإخبارية لتحقق جدوى مالية ضمن مُهَل زمنية معقولة تضمن استمرارية عملها بمعزل عن الدعم الرسمي.

ليكن خاصاً...

وهنا يبرز دور القطاع الخاص والذي قد يكون أقدر على تنظيم وإدارة هذه المؤسسات بطريقة مربحة. وفي كثير من الدول قد يكون من الضروري تشجيع دخول القطاع الخاص الى هذا القطاع الستراتيجي إمّا منفرداً أو عبر شراكة مع المؤسسات الرسمية المتخصصة في مجال الإعلام وذلك لتخطي عائق التمويل. وهذا ليس بالأمر المستحيل خصوصاً أن معظم الفضائيات الإخبارية الأميركية يملكها القطاع الخاص وهي شركات مربحة. والى جانب تخفيف الأعباء المالية على خزينة الدول، هناك فائدة أخرى، قد لا تقل أهمية، لتولي القطاع الخاص لهذا القطاع الستراتيجي. في الواقع، قد يكون القطاع الخاص مؤهلاً أكثر للنجاح بالوصول الى الرأي العام الغربي لتفضيل المزاج العام لشعوب دول العالم المتقدم الإعلام الخاص على الإعلام الرسمي الذي يتوجسون من أهدافه الحقيقية ويشككون باستقلاليته، وبالتالي بموضوعيته. وهذا الواقع يدفع إلى دعم توجّه القطاع الخاص الى دخول هذا القطاع.

تحقيق "الإمتلاء" في الخطاب السياسي والإقتصادي الثقافي شرط للحضور الفعّال

فن الحرب: الامتلاء والفراغ

إذاً تعمل الفضائيات الإخبارية الدولية في ما يمكن تسميته بميدان الحرب "الناعمة"– حرب الأفكار والخطابات السياسية المتناقضة، وهي بذلك تخضع لستراتيجيات الحروب وفنونها. هل العالم العربي مهيأ لخوض مثل هذه الحروب؟ يقول القائد الصيني "المعلم سن Sun Tzu "، أحد أقدم المحللين العسكريين الستراتيجيين، في كتابه الشهير "فن الحرب" أن النصر والخسارة في الحروب يحددهما توزّع حالات "الامتلاء" fullness و"الفراغ" emptiness بين الخصمين. من يملك "الامتلاء"، أي امتلاك الطاقة وتركيزها، أو قدراً أكبر منها يكون على طريق النصر المحقق، ومن يعاني "الفراغ" يكون على طريق الخسارة المحققة. وفي معركة العقول، أي الحرب "الناعمة"، لا تختلف القاعدة: يجب تحقيق "الامتلاء" في الخطاب السياسي والاقتصادي والثقافي إذا ما أرادت الدول تحقيق الاستفادة القصوى من فضائياتها. وتحقيق "الامتلاء" عربياً يكون في تطوير خطاب عربي حديث، منفتح، متنور، ومتماسك يرتكز على ستراتيجية هادفة بعيدة المدى تستند بدورها الى رؤية علمية واقعية لحاضر ومستقبل الدول العربية وموقعها في عالمنا المعاصر. كما من شروط تحقيق "الامتلاء" توليف وجمع عقول وإرادات وطاقات القوى السياسية الفاعلة والشعوب حول هذا الخطاب، ليكتسب عندها "حضوراً" قوياً وواثقاً. ومن شروط الامتلاء أيضاً ضرورة وجود التجانس بين الخطاب الداخلي والخارجي، لكي لا يضعف هذا التناقض مصداقية أي من هذين الخطابين كما كان يحصل في الماضي. هذه هي وصفة النجاح: وجود يتصف بالامتلاء ومن ثمّ الحضور؛ فالانطلاق نحو الآخر بحالة "الفراغ" محكوم عليه بالفشل.

لا شك أنه توجد اليوم ضرورة لاستثمار الفرص الإعلامية التي توفّرها الفضائيات الإخبارية كأدوات فعّالة لإيصال خطابنا ونظرتنا السياسية والاقتصادية والثقافية الى العالم المتقدم، ولكن يجب أولاً التنبه الى تحقيق الشروط التي تضمن نجاح هذه الفضائيات في القيام بدورها الفعّال والإيجابي وإلاّ تتحول عنواناً جديداً لتعثراتنا، إن لم نقل خيباتنا. ■

رئيس "موبينيل" المصرية:
مستعدون للمنافسة ونستفيد منها

الكس شلبي

بيروت- إياد ديراني

أمام شركة موبينيل المصرية، التابعة لمجموعة أوراسكوم، مرحلة جديدة من التحديات، تُضاف إلى حالة من الترقب ناجمة عن تغيرات في سوق الاتصالات المصرية والإقليمية. ويبدو واضحاً، أنّ مشغّلي الاتصالات في المنطقة باتوا يعيشون هاجس ارتفاع كلفة التشغيل واشتداد حدة المنافسة، مع انخفاض معدلات الربحية على الرغم من ارتفاع العائدات.

رئيس شركة موبينيل الكس شلبي يستعرض، في هذا الحوار، كل هذه التطورات ويلقي الضوء على العلاقة بين المشغّل وهيئات تنظيم الاتصالات، وعلى جدوى خدمات الجيل الثالث، إضافة إلى نقاط أخرى.

يقرأ شلبي تطورات قطاع الاتصالات من زوايا محددة تبدأ بالسيولة والجرأة الاستثمارية والخدمات، ويشير إلى الحساسية التجارية في احتساب كلفة التشغيل وارتفاع حدة المنافسة. ويعتبر انه في ظل المتغيرات الإقليمية الراهنة ازدادت حدة المنافسة وهو ما يؤدي إلى انخفاض الربحية. "لكننا في "موبينيل" ننظر إلى ذلك الوضع باعتباره تحدياً جديداً يضاف إلى تحديات كثيرة واجهناها وتغلبنا عليها في الماضي بسبب وجود الإرادة والرؤية ووضوح الأهداف والقدرة على التكيّف مع مستجدات السوق".

أما عن نسبة انتشار خدمات الاتصالات في مصر عموماً وخدمة النقّال خصوصاً، فيقول: "نسبة انتشار خدمات الاتصالات في مصر تعتبر غير عالية بالمقاييس العالمية. ولكن بالنظر إلى مستوى الدخل القومي للفرد ومستويات التعليم وغيرها من العناصر المؤثرة في القطاع، فإنّ هذه النسبة تعتبر معقولة. وفي ما يتعلق بنسبة انتشار خدمات النقّال أعتقد أننا نساهم في تغيير الوضع بشكل جذري، حيث تسلمنا مسؤولية الشبكة الأولى للنقّال في مصر بعدد مشتركين يقارب 83 ألفاً، ونفتخر الآن بأننا أسهمنا في دفع العجلة إلى الأمام وأصبحنا نخدم ما يزيد على 9 ملايين مشترك، ونتطلع إلى توسيع قاعدة مشتركينا ونأمل في مواصلة الإسهام في الوصول بمعدلات انتشار خدمات الاتصالات في مصر إلى المستويات العالمية.

وعن نسبة انتشار النقّال في مصر، يقول شلبي: "تتراوح نسبة الانتشار حالياً بين 22 و23 في المئة، ومن المتوقع أن تصل إلى ما بين 28 و30 في المئة في نهاية العام 2007"؛ مؤكداً أن "موبينيل" ستحافظ على موقعها الريادي في السوق المصرية.

التفاعل مع التطورات

لكن كيف تتفاعل "موبينيل" منذ تأسيسها، مع تطورات التشغيل والخدمات والمتغيرات الحاصلة في مجموعة

دخول مشغّل ثالث إلى السوق مفيد لجميع الأطراف

"أوراسكوم". يقول شلبي: "إنّ دخول مشغّل ثالث إلى السوق المصرية أمر ايجابي لجميع الأطراف المعنية، سواء الدولة والخزانة العامة أو المشغلين الموجودين في السوق أو العملاء، فهو تطور جيد من شأنه أن يزيد من الإيرادات للخزانة العامة ويحفّز شركات النقّال على زيادة الديناميكية الخاصة بعملياتها ويقدم للعملاء مساحة أكبر من الخيارات بين العديد من المنتجات والخدمات والعروض وغيرها. ونحن في "موبينيل" مستعدون ومؤهلون لزيادة رقعة المنافسة في السوق وسنستفيد منها". ويضيف: "بالنسبة إلى "أوراسكوم"، لا شك أنها كشركة اتصالات تعمل في إطار إقليمي وعالمي فقد زوّدتنا بالخبرة والمعرفة وبالكثير من المقومات التي ساعدتنا على تبوء موقعنا الريادي في سوق المحمول في مصر، علماً أن علاقة "موبينيل" مع "أوراسكوم" مثالية من جميع النواحي".

أما عن ظاهرة انخفاض الربحية في شركات الاتصالات النقّالة التي تعمل في أسواق تنافسية وتأثيرها على "موبينيل"، فيشرح: "إذا كانت ديناميكية السوق وزيادة

تنافسيتها تؤديان بالضرورة إلى تخفيض الأسعار وانخفاض الربحية فنحن نبذل دائماً قصارى جهدنا لتخفيض تكلفة التشغيل من دون أي تأثير سلبي على المستويات العالية للخدمة التي اعتدنا على تقديمها لمشتركينا. فنحن نسعى دائماً إلى تخفيض المصاريف واستخدام أساليب إدارية جديدة لإدارة الشبكة والتوزيع والمبيعات، بما يتفق مع ما يسمى بـ"نموذج التكلفة المنخفضة" low-cost model. ويساعدنا في ذلك وجود رؤية واضحة لتحقيق المعادلة الاقتصادية السليمة التي تضمن تحقيق مستويات مرضية من الربحية، وفي الوقت نفسه المحافظة على مستويات الخدمة والتشغيل، بل وتحسينها وتطويرها. وهذا هو التحدي الذي يواجه الإدارة الناجحة، مع الاتجاه المتزايد لانخفاض أسعار أجهزة النقّال. كما سوف نعتمد على النمو المتسارع لحجم السوق كأداة للوصول إلى المعادلة الاقتصادية المثلى".

الخدمات المدارة

تقوم بعض مجموعات الاتصالات الكبرى بتسليم إدارة شركات النقّال لديها إلى طرف ثان. ويطلق على هذا النموذج في الأعمال إسم "الخدمات المدارة" (Managed Services). عن هذا النموذج من العمل وهل تعتمده "أوراسكوم" في علاقتها مع "موبينيل"، لتصبح أكثر تحرراً وأكثر قدرة على غزو المزيد من الأسواق، يقول شلبي: "لهذا النموذج بعض المزايا قد نذكر منها تمكين من يأخذ به من جلب أفضل الخبرات الممكنة، مع تخفيف الأعباء عليه ليركز على تحقيق أهدافه بشكل عام. ومع ذلك فمن الأشياء التي قد نأخذها على هذا النموذج أنه يجعل الشركة التي تأخذ به غير قادرة على امتلاك مقدراتها في يدها مهما بلغت قوة التعاقدات وشروطها الملزمة. ولذلك نستطيع أن نقول أن هذا النموذج يعتبر رائعاً من حيث المفهوم ولكن لكي تزداد قيمته ومردوده الايجابي يجب أن تكون هناك درجة معقولة من السيطرة والتحكم من خلال قيادات من داخل الشركة، وأن يكون الأخذ بهذا النموذج موجهاً أكثر في الاتجاه التنفيذي وليس الستراتيجي".

وبمعنى آخر، يضيف شلبي، "إنّ الشركة التي تأخذ بهذا النموذج قد تأخذ من الطرف الثاني المعرفة والخبرة والقدرات التنفيذية مع ضرورة احتفاظها هي بوضع الستراتيجيات والتخطيط والمتابعة. وبالنسبة إلى "موبينيل" فهي بلا جدال

شبه شراكة بين "موبينيل" والجهاز القومي لتنظيم الاتصالات

شبكة النقّال الأولى في مصر، وبذلك فإن حجم الخبرات التي تراكمت لديها على مدى 8 سنوات يجعل منها مصدراً للخبرات، ومن ثم فهذا الأسلوب الإداري ليس الأمثل لـ"موبينيل" لوفرة الخبرات لديها على مستوى الشبكة والمبيعات والتسويق وتكنولوجيا المعلومات وغيرها، ولتراكم العمل الذي أنجزته إدارة التدريب عبر الأعوام الماضية في تطوير قدرات الموظفين وكفاءاتهم بما يتناسب مع موقع الشركة في قطاع الاتصالات".

التشريعات والهيئات الناظمة

ورداً على سؤال يتعلق بالتشريعات والقوانين العربية في قطاع الاتصالات، وعما إذا كانت لمصلحة المشغّل أم المستخدم، ومدى اقتناعه بالدور الذي تلعبه الهيئات الناظمة وتقويمه للعلاقة التي تجمع "موبينيل" بهيئة تنظيم الاتصالات في مصر، يقول شلبي: "التشريعات التي سنتها البلدان العربية في الأعوام الأخيرة لتنظيم قطاع الاتصالات تصب في مصلحة كل من المشغلين والمستخدمين. ونجد أن هذه القوانين تخدم المشغل حيث تمكنه من اختراق أسواق جديدة غير مطروقة، وتمكنه من العمل في ظل نظام يحترم هذه الصناعة ويوفّر لها الأجواء الملائمة ويتمثل ذلك في وجود قانون خاص بالاتصالات في كل الدول العربية وتشريعات تنظم آليات العمل وتقدم الضوابط الخاصة بنشر مقومات الشبكة وبترويج المنتجات والخدمات، وهي تشريعات لا تقل أهمية عن مثيلاتها العالمية.

ويوضح شلبي: "من ناحية أخرى إن البيئة التشريعية تصب في مصلحة المستخدم حيث نجد في مصر، على سبيل المثال، تشريعات بيئية (كتلك المتعلقة بتركيب محطات التقوية) تفرض على المشغلين التزامات أكثر صرامة من مثيلاتها في العالم،

التمازج بين الاتصالات النقالة والإعلام، اتجاه متزايد ينبغي مواكبته

الأمر الذي يخدم الفرد وبيئته أي المجتمع بأسره. كما أن المنافسة التي تحميها التشريعات تفيد المستخدم أولاً وأخيراً حيث توفّر له الخدمة الأكثر جودة بالسعر الأفضل. ولا شك أن الدور الذي تلعبه هيئات تنظيم مرفق الاتصالات أساسي ولا غنى عنه. وعلاقتنا في "موبينيل" مع الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر يشبه "الشراكة"، لأننا كلنا مشاركون في صناعة واحدة يقوم الجهاز بتنظيمها، ونحن نرى أن هذه الشراكة تمتد لتشمل أيضاً شركات النقّال وشركة الهاتف الثابت وشركات تقديم خدمات الإنترنت وغيرها من الأطراف التي تعمل تحت مظلة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في منظومة متكاملة. ونحن نشارك الجهاز بإبداء الرأي وتبادل المعلومات والمعرفة مع كونه الحكم في نهاية الأمر، إلا أنه دائماً ما يطبق روح القانون ويناقش جميع الأطراف ويتباحث معها بهدف الوصول إلى القرار الأفضل بما يخدم مصلحة الجميع".

تقاطع الإعلام مع الاتصالات

وعن التشبيك الحاصل بين خدمات الاتصالات والإعلام وتطور تقنيات الاتصالات السريعة، يقول: "التمازج بين عالمي الاتصالات النقّالة والإعلام واقع نعيشه جميعاً. ونحن نعمل دائماً على مواكبة هذا الاتجاه المتزايد، انطلاقاً من رؤية محددة وهي أن النقّال سيواصل دوره المتنامي ليس فقط كأداة لنقل الصوت ولكن كمدخل لعالم متزايد من الخدمات التي تتغلغل في الحياة اليومية للناس وتشكّل لهم أسلوب حياة مختلف. ومن هذه الخدمات خدمة Blackberry، وجميع حلول البريد الالكتروني، ومنها تلك التي تعمل وفق نظام مايكروسوفت، وخدمات الفيديو على المحمول وغيرها، وسنواصل السير في هذا الاتجاه".

من جهة أخرى، يضيف: "بالنسبة إلى الجيل الثالث فإن حكمنا عليه يجب أن ينطلق من جدواه الاقتصادية في الدول التي طبقته في المنطقة وفي العالم. وآخر الإحصائيات التي لدينا تفيد أن الخدمات التي يوفّرها الجيل الثالث يستخدمها 2,2 في المئة من مشتركي النقّال في دولة الإمارات العربية المتحدة على الرغم من ارتفاع مستوى الدخل لدى الفرد الإماراتي. وعموماً فإن "موبينيل" ككيان اقتصادي تضع نصب أعينها العديد من الاعتبارات من بينها سلامة واستمرارية المعادلة الاقتصادية للشركة". ■

الملتقى العالمي للاتصالات النقّالة:
اتصالات بلا حدود لعالم متحرّك

ماذا بعد إندماج "نوكيا سيمنز"؟

برشلونة - شفيق شيا

تطوّرت صناعة الاتصالات إلى حدٍّ بات من المستحيل التحدث عن الاتصالات من غير التطرّق إلى الإعلام ووسائل الترفيه مع بروز محتوى وخدمات جديدة من الوسائط المتعددة للهاتف النقّال. وفي الوقت ذاته تطغى عمليات الدمج بين شركات الاتصالات الكبرى على أخبار القطاع، بالإضافة إلى استمرار حرب الأسعار بين المشغلين.



سيمون بيريسفورد وايلي، كريستوف كيسليتز، وميكا فيفيلانين

تغيّرت طرق الاتصال بين الأشخاص ونفاذهم إلى المعلومات وأسلوب عملهم وحتى أنشطتهم الاجتماعية مع دخول الجيل الثالث من شبكات الاتصالات النقّالة حيّز العمل والاستخدام، وذلك بفضل السرعة التي تتميز بها هذه التقنية، إذ لم يعدّ الهاتف النقّال مجرد وسيلة للتحدث بل أصبح كمبيوتراً وتلفزيوناً وجريدة ومكتبة ومفكرة شخصية ووسيلة للدفع.

للسنة الثانية على التوالي، احتضنت برشلونة، أجمل مدن البحر المتوسط، "3GSM World Congress" أكبر ملتقى عالمي للاتصالات النقّالة، لمناقشة آخر ما توصلت إليه صناعة الاتصالات من تكنولوجيا حديثة وتقنيات. وقد تخطى عدد زوّار الملتقى 60 ألف جالوا على 1300 من الشركات العارضة المحلية والإقليمية والعالمية العاملة في مجال الاتصالات والمعلومات والخدمات والتطبيقات، واستمعوا إلى مئات المتحدثين على مدى 4 أيام.

طغى على الملتقى موضوع اندماج شركات الاتصالات الكبرى ("الكاتيل ولوسنت"، "نوكيا وسيمنز") وانعكاسات هذه الاندماجات على سوق الاتصالات، والتقارب بين الاتصالات والمعلومات والإعلام، وإنشاء مواقع بحث خاصة على الإنترنت للهاتف المحمول (غوغل وفودافون، ياهو) حيث نفى مقدمو خدمات الهاتف المحمول الإشاعات عن إنشاء مواقع بحث خاصة بهم.

وتمحورت العروض والمناقشات في الملتقى حول الجيل الثالث - النسخة المطوّرة - من شبكات الاتصالات اللاسلكية والاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت (VoIP) والجيل الجديد من الهواتف المحمولة وصناعة الخدمات والتطبيقات.

وتسمح تقنيات الجيل الثالث للمشغلين بتطوير شبكاتهم من الجيل الثاني إلى الجيل الثالث مع إتاحة الفرصة لإعادة استعمال الطيف الترددي المستعمل في أنظمة الجيل الثاني، حيث يمكّن المشغلين من إضافة خدمات وتطبيقات جديدة للاستفادة من استثمارات أنظمة الجيل الثاني ولزيادة المدخول. كما تقدم أنظمة الجيل الثالث من الاتصالات المتنقّلة حلولاً فعّالة لتقليص الفجوة الرقمية بين الدول المتقدمة والنامية، وذلك لانخفاض تكلفة تركيبها وإدارتها وصيانتها وسرعة إنشائها، بالإضافة إلى تأمين النفاذ إلى المناطق الوعرة جغرافيّاً.

جناح "سيمنز نوكيا"

تحرص "سيمنز" على التواجد بصفة دائمة في هذا الملتقى ليس فقط بصفتها لاعباً رئيسياً في قطاع الاتصالات بل كراع رسمي لعدد من الفعاليات والأنشطة التي تتم خلاله. وكانت إطلالة "سيمنز" للشبكات مميزة هذا العام حيث ظهرت ولأول مرة بعد الاندماج مع "نوكيا" للشبكات باسم وشعار جديدة (شبكات "نوكيا سيمنز"). كان جناح الشركة الجديدة في المعرض من أكبر الأجنحة وضم فريق عمل متكامل جمع مدراء وتقنيين من مختلف الأقسام ليعرضوا آخر ما توصلت إليه أبحاثهم في الحلول المتخصصة للشبكات السلكية واللاسلكية.

وكشفت الشركة الجديدة عن باقة متنوعة من المنتجات الموجهة لعملائها بدءاً من التقنيات الحديثة التي تشمل WiMAX, LTE, HSUPA, IMS, OSS وغيرها وصولاً إلى حلول الترفيه والتسلية الشخصية بما في ذلك التلفزيون المحمول (Mobile TV) والتلفزيون عبر الإنترنت (IP TV) وحلول لتحميل الموسيقى بغضّ النظر عن وسيلة الاتصال المستعملة.



"الملتقى العالمي للاتصالات النقّالة"

الشركة الجديدة

سيكتمل الاندماج بين الشركتين في الربع الأول من العام الحالي، حيث من المتوقع أن تبدأ العمليات التجارية مع بداية الفصل الثاني. وستتمتع الشركة الجديدة بوجود قوي في جميع أنحاء العالم لتوفّر الحلول المتطورة والخدمات والبنى التحتية الاتصالاتية الثابتة والمحمولة.

وتمّ تعيين **سيمون بيريسفورد وايلي** مديراً تنفيذياً لـ"شبكات نوكيا سيمنز" الذي صرّح خلال مؤتمر صحفي في برشلونة حضرته "الاقتصاد والأعمال"، أنّ الشركة الجديدة ستتخذ موقعاً مثالياً لها من أجل تقديم التكنولوجيا الحديثة والخدمات إلى عملائها في عالم أصبح مرتبطاً ببروتوكول الإنترنت ذي الحزمة العريضة الذي سيمكّن 5 مليارات شخص من الاتصال بشكل دائم مع شبكة الإنترنت، والحصول على المحتوى والخدمات والاتصال مع بعضهم البعض.

تابع قائلاً: "وفي الوقت الذي ستتمتع "شبكات نوكيا سيمنز" بالقدرة على المنافسة، فإننا ندرك أننا لا نزال في مرحلة البداية، ومع تغير عالم الاتصالات، سنتمكن من خلق القيمة للعملاء من خلال الاعتماد على الإبداع والسرعة والنظرة العميقة تجاه المستخدمين النهائيين".

وسيكون تركيز "شبكات نوكيا سيمنز" منصباً على دعم ومساعدة العملاء للعثور على الفرص والاستفادة منها عن طريق فهم توجهات السوق وتوفير خدمات إبداعية جديدة فيها بالإضافة إلى توفير منتجات وخدمات وحلول من شأنها أن تساعد على تقليل تكاليف التشغيل والعلاقات مع العملاء لتحسين فاعلية التشغيل. كما ستركّز الشركة على المسائل المرتبطة بالمسؤولية البيئية، بما في ذلك تقليل استهلاك الطاقة والحد من وزن وحجم المنتجات.

أما بالنسبة إلى **كريستوف كيسليتز** الذي تمّ تعينه كمدير عمليات الأسواق في "شبكات نوكيا سيمنز"، والذي خص "الاقتصاد والأعمال" بمقابلة صحفية تنشر لاحقاً، فقال: "إنّ إطلاق "شبكات نوكيا سيمنز" هي فرصة لبناء شركة مثالية لتلبية الاحتياجات الحالية للعملاء وخصوصاً أن الغالبية الأكبر من المشغلين الكبار هم عملاء لـ"سيمنز" و"نوكيا"".

سيكون لـ"شبكات نوكيا سيمنز" 6 وحدات تجارية، وهي: الراديو، الخدمات والتطبيقات، أنظمة دعم العمليات، الدخول بالحزمة العريضة، الربط الشبكي مع بروتوكول الإنترنت، النقل والخدمات.

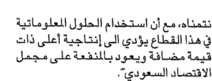
وحول اختيار الشعار الجديد، قال **كيسليتز**: "إنّ العلامة التجارية لـ"شبكات نوكيا سيمنز" التي أطلقناها تعكس المسعى الصادق لإطلاق شركة مثالية وتعتبر رمزاً للحركة والتجدد، ورغبة هذه الشركة في المستقبل لامتلاك روح تتسم بالريادة والحماسة والإبداع".

وتمثّل العلامة التجارية الجديدة لـ"شبكات نوكيا سيمنز"، التي تمّ إطلاقها في برشلونة، مستقبل صناعة الاتصالات الذي يعتمد على فهم وتوحيد المجتمعات، كما أنها تعكس الطبيعة الديناميكية لهذه الصناعة والتوجّه الإبداعي الذي يميّز هذه الشركة الجديدة.

وفي هذا الصدد، يقول **ميكا فيفيلانين**، مدير العمليات المعيّن لـ"شبكات نوكيا سيمنز": "في الوقت الذي نتوجه إلى عالم نعتقد أنه يشتمل على 5 مليارات شخص سيتم ربطهم بشكل دائم، فإننا بحاجة إلى امتلاك ثقافة إبداعية عميقة الجذور لـ"شبكات نوكيا سيمنز"، وهو ما سنسعى إلى تحقيقه بالفعل في مختلف أنحاء وحداتنا التجارية، مع الحرص والتركيز على احتياجات عملائنا.■

"مايكروسوفت" في السعودية تطلق "ويندوز فيستا"

الظاهر: نعمل على دعم التنمية المعلوماتية





د. خالد الظاهر

مع إطلاق الإصدار الجديد لنظام التشغيل "ويندوز فيستا" في السعودية تعزّز شركة مايكروسوفت من جديد علاقاتها بقطاع الأعمال في المنطقة، خصوصاً مع التزامها المتزايد باللغة العربية سواء على مستوى البرامج التشغيلية أو التطبيقية. ويأتي طرح النظام الجديد مباشرة بعد الزيارة التي قام بها رئيس الشركة **بيل غايتس** إلى السعودية، والإهتمام الذي تبديه "مايكروسوفت" بسوق المملكة الواعدة.

يتمتع الإصدار الجديد من "ويندوز" بـ 4 نقاط مهمة هي: السهولة، الأمان، التسلية والقدرات الإتصالية المعزّزة. وتتوقع "مايكروسوفت" أن تحقق مبيعات الإصدار الجديد 5 أضعاف حجم مبيعات إصدار "ويندوز" للعام 1995. وتقول الشركة أن التكلفة الإجمالية لأبحاث إنتاج "فيستا" بلغت نحو 5 مليارات دولار، كما استغرقت مدة إعداده 4 أعوام، ليشكل بالتالي أهم حدث لشركة مايكروسوفت منذ 30 عاماً، أي منذ انطلاقتها العام 1975 وتسويقها نظام DOS.

بُعد سعودي

ويقود أعمال "مايكروسوفت" في السعودية فريق عمل متكامل ما يسهّل تسويق ودعم النظام الجديد المعرّب من "ويندوز". في وقت لا تزال هذه السوق على أعتاب انطلاقة معلوماتية كبيرة خصوصاً مع التبنّي المتزايد للحلول المعلوماتية لدى القطاعين العام والخاص. وعن رؤية "مايكروسوفت" للسوق المعلوماتية السعودية يقول مدير عام "مايكروسوفت العربية" في المملكة **د. خالد الظاهر**: "لدينا جيل من الشباب المقبل على استخدام المعلوماتية بكل أشكالها، كما توجد شريحة كبيرة من المستخدمين المتازين للتقنية. لكن من جهة أخرى فإنّ القطاع الصناعي مثلاً لا يستخدم التقنية بالشكل الذي نتمناه، مع أن استخدام الحلول المعلوماتية في هذا القطاع يؤدي الى إنتاجية أعلى ذات قيمة مضافة ويعود بالمنفعة على مجمل الاقتصاد السعودي".

وحول واقع قوانين حماية الملكية الفكرية في المملكة، يقول **د. الظاهر**: "الأنظمة السعودية المتعلقة بالملكية الفكرية هي من أفضل الأنظمة وتشكل حماية للحقوق بشكل واضح وصريح. كما أن عقوباتها واضحة وصارمة. يبقى المهم عنصر التطبيق، والمفروض تنفيذه بالتعاون مع جهات مختلفة. هذا التعاون موجود، ولكن هل وصلنا في التطبيق إلى مرحلة تضمن للشركات حقوقها؟".

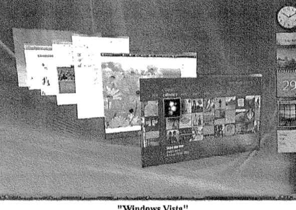
ويضيف: "تقدر نسبة القرصنة في السوق السعودية بنحو 52 في المئة خلال العامين الماضيين، وتُعد هذه النسب مرتفعة. ويشكل هذا الواقع تحدياً كبيراً لنا ويمنعنا من الحصول على النسب الحقيقية لمستخدمي البرامج، ما يعرقل تقديم الدعم الفني اللازم والخدمات الاستشارية".

يُشار إلى أن "مايكروسوفت العربية" تأسست العام 1998 في المملكة العربية السعودية، ويقع مقرها الرئيسي في العاصمة الرياض، ولها فروع في كبرى مدن المملكة، وتحديداً في مدينتي جدّه والخبر. وتوفر "مايكروسوفت العربية" خدمات المبيعات والتسويق والاستشارة والدعم المحلي كافة الذي يحتاج إليها عملاء "مايكروسوفت" على اختلاف شرائحهم وأنواعهم.

ميزات أمنية متكاملة

وبالعودة إلى الإصدار الجديد من "ويندوز" تقول "مايكروسوفت" انه يتميز كما "أوفيس 2007" الجديد بتعزيز كبير لواجهة التطبيق. ويمكن للمستخدمين الإعتماد على برامج "أوفيس" التطبيقية لإعداد ملفات رقمية وصور ومقاطع موسيقى وفيديو والمشاركة مع الآخرين عبر الشبكة، وكذلك المشاركة في "المجتمعات الرقمية" على الإنترنت والتسلية داخل وخارج الإنترنت وكذلك استقبال محطات التلفزة وممارسة الألعاب الرقمية والاستماع الى الموسيقى ومشاهدة الأفلام السينمائية. كما تواصل "مايكروسوفت"، من خلال "ويندوز فيستا" و"أوفيس 2007"، تحسين قدرة الحصول على المعلومات بأدوات جديدة تسهل كثيراً البحث عن المعلومة المطلوبة، سواء كانت رسالة بريد إلكتروني أو صورة أو مذكرة أو موسيقى وأياً كان المكان الذي تم تخزينها فيه.

وعن الاحتياطات الأمنية في "ويندوز فيستا"، تعرب "مايكروسوفت" أنها أكثر قوة من أي وقت مضى. وتساعد برامج مثل "حامي ويندوز" (Windows Defender) في تأمين المستخدم ضد هجمات البرامج التجسسية؛ وفي الوقت عينه تتوفر برامج أخرى للدفاع عن المعلومات الشخصية. فهناك مفتش الوثائق (Document Inspector) الذي يساهم في تنظيف المعلومات الشخصية والتعليقات والنصوص. ■



"Windows Vista"

بانوراما الإتصالات

الامارات


محمد حسن عمران

أعلنت شركة اتصالات الاماراتية أنها بصدد تنفيذ عملية إقتراض يجري العمل عليها حالياً وتصل قيمتها الى 1,75 مليار دولار لتمويل أعمال شركتها في مصر "اتصالات مصر". ومن المتوقع أن يكون القرض على المدى البعيد.

وقال رئيس مؤسسة اتصالات الإمارات "اتصالات" **محمد حسن عمران** أن مؤسسته تريد اقتراض 1,75 مليار دولار بالجنيه المصري وعملات أخرى للوحدة التابعة لها في مصر (اتصالات مصر). وأضاف في كلمة له على هامش مؤتمر في دبي أن القرض سيكون مشتركاً وسيستكمل في غضون ستة أشهر وسيكون طويل الأجل. يُذكر ان "اتصالات" أجرت أول عملية إقتراض لتمويل أعمالها خصوصاً منها التوسعية، في شهر يوليو من العام الماضي. ووصل حجم القرض إلى 3 مليارات دولار وشارك في ترتيبه بنوك "باركليز" و"سيتي غروب" و"دويتشه بنك" و"اتش.اس بي.سي". ويأتي الإقتراض الجديد لدعم أعمال "اتصالات" في السوق المصرية حيث تنوي تنفيذ شبكة حديثة جاهزة لتزويد المشتركين بباقة متنوعة من الخدمات غير المسبوقة في مصر.

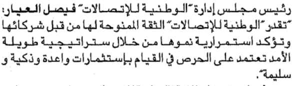
السعودية

بعد إنتهاء مهلة إستلام طلبات التقدم إلى رخصة الاتصالات النقّالة الثالثة في السعودية في الرابع والعشرين من الشهر الماضي، قال متحدث رسمي بإسم هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات **سلطان المالك** أن الهيئة ستدرس وتقيّم الطلبات المقدمة خلال الأسابيع المقبلة. وأضاف **المالك** إن دراسة الطلبات ستجري وفق معايير ومنهجية التقييم الواردة في وثائق طلبات الترخيص. وأشار إلى أنه بعد تحديد الجهات المؤهلة وفق تلك المعايير سيتم فتح العروض المالية لتلك الجهات لتحديد أعلى عرض مالي، يلي ذلك استكمال إجراءات إصدار الترخيص إلى الجهة الفائزة.

وتضمنت لائحة المتقدمين إلى الرخصة مجموعة من أبرز شركات الاتصالات في المنطقة والعالم وهي: اتحاد شركات الاتصالات المتنقلة الكويتية "ام تي سي"، اتحاد "أوراسكوم تليكوم القابضة" "أوراسكوم"، اتحاد "سماوات"، "سعودي أوجيه" للاتصالات، "الملكة تركسل"، اتحاد "تواصل دي جي سل"، اتحاد "الشعلة" (ام تي ان ال)، اتحاد "ام تي ان" السعودية، واتحاد "عبدالله عبدالعزيز الراجحي" مع ريلاينس الهندية للاتصالات.

الكويت


فيصل العيار



حصلت "الوطنية للإتصالات" مؤخراً على تسهيلات إئتمانية بمبلغ مليار دولار من مجموعة من البنوك الأوروبية، الآسيوية والإقليمية. وقام بنك "بي إن بي باريبا" بدور المنسق الرئيسي والضامن والمتعهد الحصري في ما يتعلق بهذه التسهيلات. وعن القرض قال رئيس مجلس إدارة "الوطنية للإتصالات" **فيصل العيار**: "تقدر "الوطنية للإتصالات" الثقة الممنوحة لها من قبل شركائها وتؤكد استمرارية نموها من خلال ستراتيجية طويلة الأمد تعتمد على الحرص في القيام بإستثمارات واعدة وذكية و سليمة".

وأضاف: "منذ إنطلاقة "الوطنية للإتصالات" قبل سبع سنوات، ونحن مستمرون في توجّهنا الإستثماري في الكويت والمنطقة. وتعدّ "الوطنية للإتصالات" الآن الشركة الرائدة في الأسواق التي تعمل بها، بالإضافة إلى أنها قد كسبت تقدير مساهميها والمجتمع المالي العالمي لكونها استثماراً قوياً ومربحاً".

وتتألف التسهيلات التي تبلغ قيمتها مليار دولار من تسهيلات إئتمانية دوارة لمدة ثلاث سنوات مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين. وتخطط "الوطنية للإتصالات" لاستخدام هذه التسهيلات لتمويل نموّها المستمر وتوسيع أعمالها.

أما المصارف المشاركة في التسهيلات الائتمانية فهي: "بي ان بي باريبا"، بنك برقان، البنك العربي، "كومرتزبنك إنترناشيونال"، و"ديكابنك دويتشه جيروزنترايت"، بنك الخليج الدولي، "إتش أس بي سي"، "ستاندرد فاينانس ليمتد" العضو في مجموعة "ستاندرد بنك"، المؤسسة العربية المصرفية، "شاينا كونستركشن بنك"، بنك مصر، "بنك أوف تايوان" فرع سنغافورة، إضافة إلى مجموعة من البنوك الدولية.

السودان

قالت الشركة السودانية للاتصالات ان أرباحها في العام الماضي ارتفعت نحو ثلاثة أضعاف عن العام 2005 وسجّلت 728,9 مليون دولار. وقالت الشركة، في بيان أصدرته في سوق أبو ظبي للاوراق المالية، أن صافي الأرباح ارتفع بنسبة 165 في المئة.

يُذكر أن أسهم الشركة مسجّلة في إمارة أبو ظبي. وتملك شركة الامارات للاتصالات "اتصالات" حصة في الشركة السودانية. وقالت الشركة السودانية أن نصيب السهم من الأرباح ارتفع في العام 2006 إلى 98 دولاراً، من 40 دولاراً في 2005. ■

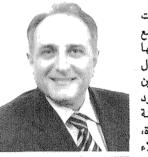
عائدات i2 في العام 2006 تتخطى 1,3 مليار دولار


عبد الحميد السنيد

أعلنت i2، التي تعدّ بحسب بعض المصادر أكبر مسوق للهواتف النقالة في الشرق الأوسط وأفريقيا، أن عائداتها للعام 2006 قاربت 1,3 مليار دولار، بزيادة 55 في المئة عن عائداتها للعام 2005 والبالغة 837 مليون دولار. وتتوقع i2، التي تتخذ من السعودية مقراً لها، أن تستمر موجة النمو خلال العام الحالي لتصل عائداتها إلى 3,2 مليارات دولار. كما تتطلع i2 خلال العام 2007 إلى بيع 12 مليون جهاز هاتف نقال، أي ما يزيد على ضعف مبيعاتها المسجّلة العام 2006 والبالغة 5,5 ملايين جهاز.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة i2 **عبد الحميد السنيد** أن هذه الأرقام تؤكد نجاح الستراتيجية الطموحة التي رسمتها الشركة، والتي اشتملت على استثمارات بقيمة 55 مليون دولار تقريباً خلال العام 2006. وأضاف **السنيد**: "لقد حرصنا منذ تأسيس الشركة العام 1993، على تكوين فهم عميق للمنطقة وبناء علاقات عمل متينة في السوق، وأن عائداتنا السنوية التي تضاعفت بواقع خمس مرات خلال ثلاثة أعوام، تعكس بوضوح ما تشهده الشركة من نمو وتنوع كبيرين". ويتمثل أبرز إنجازات i2 في شبكة متاجرها التي تغطي حالياً 22 سوقاً، مع تمتّعها بحصة كبيرة في كل من هذه الأسواق.

"دو" توسّع شبكة خدمة العملاء


عثمان سلطان

أعلنت "دو"، شركة الاتصالات الجديدة في الإمارات، عن توسيع نطاق تواجد منتجاتها وخدماتها على مستوى الدولة من خلال التحالف مع عشرة موزعين رئيسيين، وذلك في إطار الجهود المستمرة التي تبذلها الشركة لتوفير تجربة اتصالات مميزة، وإتاحة المزيد من السهولة للعملاء الراغبين بالحصول على منتجاتها وخدماتها.

وتضم قائمة الموزعين الرئيسيين كلاً من "أكسيوم"، "الترونيكس"، "الإمارات للكمبيوتر"، "آيروس"، "فونو"، "جاكيس"، "جامبو"، "ون موبايل"، "بلج أنز"، "راديوشاك" و"تليفونيكا". وستقوم "دو" بتوزيع منتجاتها وخدماتها على 90 منفذ توزيع في جميع أنحاء الدولة تتبع لموزعيها الرئيسيين.

وتتضمن منتجات وخدمات "دو" المتوفرة لدى الموزعين شرائح الهاتف النقال بنظام الدفع الفوري ونظام الاشتراك الشهري. كما ستتوفر بطاقات تعبئة الرصيد الخاصة بنظام الدفع الفوري في أكثر من ألف منفذ توزيع في جميع أنحاء الدولة.

وحول التحالف مع مجموعة الموزعين الرئيسيين، قال المدير التنفيذي لـ "دو" **عثمان سلطان**: "ينصبّ تركيزنا في المرحلة الحالية على توفير أقصى درجات الراحة لعملائنا، ولا شك أن هذا التحالف سيتيح للعميل إمكانية الحصول على خدماتنا ومنتجاتنا بكل سهولة".

"ألكاتيل - لوسنت" ترسّخ مركزها في سوق تكنولوجيا "إيدج"

حلّت شركة "ألكاتيل – لوسنت" في المركز الثاني كمزوّد لحلول الانترنت في مجال تقنية "إيدج" في الربع الأخير من العام 2006. وبحسب مؤسسة Ovum-RHK التي أصدرت النتائج فإن "ألكاتيل – لوسنت" تمكنت من المحافظة على مركزها على مدى العام 2006. وتضيف Ovum-RHK أن "ألكاتيل – لوسنت" استطاعت أن تستحوذ على 19 في المئة من سوق IP/MPLS Edge خلال الربع الرابع للعام 2006، وأمّنت لنفسها حصة سوقية قدرها 17 في المئة على مدى العام 2006.

وتعليقاً على هذه النتائج قال رئيس "ألكاتيل – لوسنت" لأنشطة بروتوكول الإنترنت **باسل علوان**: "إن نجاحنا المتواصل في سوق تعتبر بين الأسرع نمواً مثل خدمات IP/MPLS Edge، إنما يعكس الابتكار والتركيز اللذين انتهجناهما باستمرار منذ بدأنا بطرح خدمة 7750 Service Router العام 2003". وأضاف: "لقد أكّدنا مراراً أن خدمات بروتوكول الإنترنت هي نتاج تكنولوجيا مهمة تتيح إمكانيات هائلة".

"الإتصالات المتكاملة" تنفّذ مشروعاً تقنياً رائداً في السعودية

جهّزت شركة الاتصالات المتكاملة ITC شارع الأمير محمد بن عبد العزيز في قلب مدينة الرياض، بمعدات لتوفير شبكة اتصال لاسلكية ذات النطاق العريض باستخدام أحدث تقنيات WiFi وWiMAX. وستمكّن الشبكة روّاد مطاعم ومقاهي وزوار الشارع من التمتّع بخدمة الإنترنت مجّاناً خلال الفترة التجريبية للمشروع.

وأشار نائب رئيس الشركة للعمليات التجارية المهندس **وليد محمد العبد السّلام** الى أنّ "هذه الخطوة تعتبر الأولى للشركة في مجال بناء "نقاط ساخنة" Hot Zones تنفيذاً لمبادرة "المدن الذكية" التي أطلقتها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، والتي من شأنها تسهيل الحصول على خدمات الكترونية متعددة توفّرها الأجهزة الحكومية والمؤسسات الخاصة". وأضاف: "هذا المشروع يشكّل فرصة ذهبية لشركة ITC لتقديم خبرتها المتميّزة في مجال الخدمات اللاسلكية ذات النطاق العريض للعملاء".


وليد محمد العبد السّلام

"أيسر"
تطلق كمبيوتراً دفترياً جديداً

فيليب أشقر

أعلنت "أيسر"، والتي تُعدّ رابع أكبر منتج لأجهزة الكمبيوتر الشخصية على مستوى العالم والثاني على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا، عن إطلاق إصدار خاص من أجهزة الكمبيوتر الدفترية تمّ تصنيعها تقديراً لـ تشين مينغ وانغ اللاعب التايواني اللامع في فريق نيويورك يانكيز للبيسبول. وارتدت الأجهزة الدفترية من هذا الإصدار الخاص حُلّة من اللون الأزرق الداكن تحاكي ألوان الخطوط التي تزيّن الزي الموحّد لفريق اليانكيز، كما تزيّنت بتوقيع اللاعب وانغ. ومن المقرر إنتاج 20 ألف جهاز فقط من هذا الإصدار، علماً أنه سوف يبلغ ثمن الجهاز الواحد نحو 1300 دولار.

وفي هذا الصدد، يقول مدير التسويق والمبيعات لدى "أيسر كمبيوتر في الشرق الأوسط" فيليب أشقر: "لمسنا النجاح الهائل الذي تحقق من دمج القيم التي تحملها علامة "أيسر" التجارية مع العلامات الرياضية التي تتشارك معنا في جوانب التصميم والشغف، كما هو الحال مع أجهزة الكمبيوتر الدفترية "فيراري" من "أيسر". ومن المتوقّع أن تنجح أجهزة الكمبيوتر الدفترية "يانكيز" في جذب الاهتمام نفسه من عشّاق رياضة البيسبول".



"مايكروسوفت"
تطلق ماوس ولوحة مفاتيح لنظام "ويندوز فيستا"



أعلن قسم الأجهزة ومنتجات الترفيه في "مايكروسوفت"، عن إطلاقه للمجموعة الليزرية المكتبية الجديدة "وايرلس ليزر دسكتوب 5000". وتشتمل هذه المجموعة على لوحة مفاتيح ليزرية رقيقة وماوس عالية الدقة، لتعزيز تجربة استخدام نظام التشغيل "ويندوز فيستا" وتوفير أداء عال وسهولة في الاستخدام. وتوفر هذه المجموعة أزراراً وظيفية لتشغيل ميزات "ويندوز فيستا" بما فيها زر "ويندوز لايف كول" (Windows Live Call)، الذي يتيح وصولاً سريعاً إلى ميزة الدردشة الالكترونية أو إجراء محادثة صوتية بصرية، وزر "ويندوز كادجت" (Windows Gadget) للوصول إلى أدوات عرض المعلومات مثل حالة الطقس والأخبار والأسهم وغيرها. كما يسمح زر "ويندوز ستارت" (Windows Start) للمستخدم بالدخول إلى قائمة "ابدأ"، ويمكن استخدامه للبحث في الملفات المخزّنة في جهاز الكمبيوتر أو البحث في شبكة الإنترنت.

ALSI و ELCIM
يتعاونان لمساعدة شركات البرمجيات اللبنانية


جو أبي عاد يتوسط المشاركين في ورشة العمل

في إطار الجهود المشتركة والمبذولة لمساعدة شركات صناعة البرمجيات اللبنانية، نظّمت جمعية صناعة البرمجيات اللبنانية (ALSI) والمركز الأوروبي اللبناني للتحديث الصناعي (ELCIM) ورشة عمل عنوانها "التوثيق الفني وتطوير البرمجيات" في معهد البحوث الصناعية التابع للجامعة اللبنانية.

ركّزت ورشة العمل، التي امتدّت 3 أيام، بشكل رئيسي على كتيّبات البرمجيات (دليل المستخدم، دليل المدير) وعلى وصف المنتجات التي تُرسل مع البرمجيات إلى الزبائن المحليين والدوليين. وفيما يتمحور الهدف الرئيسي حول تسويق البرمجيات اللبنانية تحديداً في أوروبا، تمثّل هذه الورشة واحدةً من الأنشطة المتنوعة المدرجة على جدول أعمال ALSI وELCIM الذي تمّ الاتفاق عليه قبل 3 أعوام.

وخلال ورشة العمل، قال رئيس جمعية صناعة البرمجيات اللبنانية (ALSI) جو أبي عاد: "على شركات البرمجيات اللبنانية بذل مجهود أكبر لتحسين مستوى التوثيق التقني، فغالباً ما تتم عملية التوثيق بطريقة تلقائية من دون الاستناد إلى مراجع المعايير الدولية، ما يؤدي الى ردع نجاح البرنامج المعلوماتي. إن معظم الشركاء الدوليين يطلبون نماذج عن التوثيق التي تشكّل معياراً مهماً لتقييم نوعية إنتاجنا".

CA
تقدّم دعماً متكاملاً لمنتجات "مايكروسوفت"

أعلنت شركة CA، إحدى أضخم شركات إدارة تقنية المعلومات في العالم، عن تقديمها الدعم لسلسلة كبيرة من منتجات "مايكروسوفت" تشمل نظام التشغيل الجديد "ويندوز فيستا"، "مايكروسوفت أوفيس 2007"، خادم "مايكروسوفت إكستشنج سيرفر 2007" و"فيجوال ستوديو" لمحترفي قواعد البيانات.

وسيوفّر دعم CA لأحدث حلول "مايكروسوفت" تحوّلاً سهلاً وحماية جوهرية للاستثمار لعملاء الشركة من المؤسسات والشركات الصغيرة والمتوسطة على مستوى العالم، فضلاً عن مستخدمي منتجاتها الاستهلاكية واسعة الانتشار.

وتعليقاً على هذا الدعم، قال مدير القنوات والتحالفات في CA لأسواق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا كوينتين كورنيليوس: "لقد كانت CA في طليعة الشركات التي قدمت الدعم لشركة مايكروسوفت منذ بداية ظهور نظام التشغيل "ويندوز". ويعمل فريق التطوير لدينا عن كثب مع "مايكروسوفت" لضمان أن منتجات إدارة البرامج من CA تعمل بشكل متناسق مع المنتجات التي أطلقتها شركة مايكروسوفت حديثاً". ■



قاشقاي Qashqai: خيار نيسان الجديد

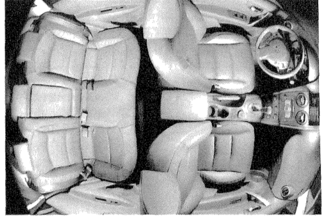


برشلونة – خطار زيدان

اختارت "نيسان" مدينة برشلونة الإسبانية لتختبر جديدها طراز "قاشقاي" Qashqai، ولتخضعه لتجربة الصحافة العالمية، قبل أن يتمّ طرحه في بداية الشهر الحالي في الأسواق الأوروبية، على أن يصل إلى أسواق الشرق الأوسط في شهر سبتمبر المقبل، حيث يطرح طراز العام 2008. ويندرج إطلاق هذا الطراز الجديد في إطار الخطة العامة لـ"نيسان" لتنويع منتجاتها وتوسيع شريحة عملائها، فجاء طراز "قاشقاي" ليكون غير عادي كإسمه المقتبس من إسم قبيلة رحالة في جبال جنوب غرب إيران، وليشكّل توجهاً جديداً وخياراً إضافياً مختلفاً عما هو متوفر في الأسواق، وليكون مزيجاً متناغماً ما بين راحة سيارة السيدان وأداء السيارة الرياضية متعددة الإستخدام، وهذا ما يطلق عليه تسمية الكروسوفر.

يتم إنتاج "قاشقاي" في سندرلاند في انكلترا، وهي تنتمي لفئة سيارات الكروسوفر المتوسطة الصغيرة، وتضم عدداً من التجهيزات والمواصفات التي تتوفر عادة في فئة أكبر من السيارات. تتميز "قاشقاي" بتصميمها الديناميكي العصري، وشكلها الأنيق المتناسق، وهذا أول ما تتركه من انطباع لدى مشاهدتها. كما تمتاز بتماسكها ونعومتها على الطرقات، وهدوء مقصورتها، إضافة إلى قوة محركاتها المؤلفة من أربع أسطوانات، وسرعة تجاوبها، وهذا ما جرى اختباره في شوارع مدينة برشلونة وضواحيها عند قيادتنا للسيارة.

تتوفر "قاشقاي" بنظام الدفع الأمامي (80 في المئة من مجمل إنتاجها) أو الدفع الرباعي، وهي مجهزة بأربعة أنواع من المحركات: محركان يعملان على الوقود، ومحركان على الديزل مخصصان للأسواق



مقصورة قاشقاي Qashqai



لوحة المفاتيح

الأوروبية. ويولّد محرك الوقود الأصغر بسعة 1,6 ليتر 115 حصاناً ويبلغ عزم دورانه 160 نيوتن/ متر، بينما يولّد المحرك سعة 2,0 ليتر 140 حصاناً عند 6000 د.د. وقوة عزم قدرها 196 نيوتن/ متر عند 4800 د.د. ويتسارع من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 10,7 ثوانٍ في طراز الدفع الأمامي، وخلال 11,3 ثانية في طراز الدفع الرباعي. أما محركا الديزل، فيأتيان بسعة 1,5 ليتر و2,0 ليتر ويولّدان 106 أحصنة و150 حصاناً على التوالي، وقوة عزم قدرها 240 نيوتن/ متر و320 نيوتن/ متر.

كما تتوفّر السيارة بخيارات مختلفة لعلبة التروس، حسب نوع المحرك، وتشمل ناقل حركة يدوياً من ست سرعات، وهذا ما اختبرناه في لشبونة، وناقل حركة أوتوماتيكياً جديداً من ست سرعات وخيار ناقل حركة بتقنية التغيير المستمر (Continuously Variable Transmission -CVT).

المقصورة الداخلية أنيقة التصميم، سهلة الإستخدام. المواد البلاستيكية المستخدمة عالية الجودة، كما أن العدادات والمؤشرات سهلة القراءة. المساحة الداخلية رحبة ومريحة للسائق والراكب الأمامي، وأقل رحابة لركاب المقاعد الخلفية، لكن "نيسان" أعلنت أن "قاشقاي" تستهدف العائلات الصغيرة، في حين أن العائلات الكبيرة لديها تشكيلة من الخيارات الأخرى لدى المصنّع الياباني. السقف البانورامي الذي جهزت بها بعض طرازات "قاشقاي"، والذي للأسف لن يتوفر في السيارات المخصصة لأسواق المنطقة، يضفي على المقصورة جواً مريحاً ومضيئاً.

جهزت "قاشقاي" بـ: نظام ملاحة، كاميرا ملونة خلفية، نظام تثبيت السرعة، "المفتاح الذكي" الذي يسمح وهو في الجيب من دخول السيارة وتشغيلها، تقنية بلوتوث لاستخدام الهاتف المتحرك، نظام موسيقي متطور وعلبة سي دي من ست اسطوانات.

بالنسبة لوسائل الأمان والسلامة جهزت "قاشقاي" بالجيل الجديد الأكثر تطوراً من برنامج الثبات الإلكتروني ESP، وبفرامل مانعة للإنغلاق مع نظام توزيع الفرملة إلكترونياً EBD، إضافة إلى تجهيزها بست وسائد هوائية، موزعة في أرجاء المقصورة.

تنوي "نيسان" إنتاج 100 ألف سيارة من طراز "قاشقاي" في العام الحالي، وستتوفر بتشكيلة متنوعة من 11 لوناً خارجياً، وبمواصفات داخلية متنوعة، وبأسعار مقبولة، تتراوح ما بين 23 و30 ألف دولار حسب التجهيزات والأسواق. ■

"الزاهد للسيارات" تطلق
سيارة "آكتيون" من "سانغ يونغ"



أطلقت شركة سانغ يونغ الكورية في المملكة العربية السعودية، عبر وكيلها شركة الزاهد للتراكتورات أحدث طرازاتها من سيارات الدفع الرباعي "آكتيون" ليشكّل منافساً قوياً لطرازات الفئة المتوسطة من السيارات متعددة الاستعمال.

زوّدت "آكتيون" بمحرّك "مرسيدس بنز" بسعة 2,3 ليتر من 4 أسطوانات يعمل على البنزين العادي بقوة 150 حصاناً، مع عزم دوران يصل إلى 5500 دورة في الدقيقة، ومحرّك سعته 2,0 ليتر يعمل على الديزل بقوة 140 حصاناً. وزوّدت "آكتيون" أيضاً بنظام دائم للدفع الرباعي، يمتاز بمرونة عالية واستجابة لمتطلبات الطريق حسب وضعية نظام الدفع المستمر الذي تمّ تطويره ليتمكّن من اجتياز الطريق من دون الحاجة إلى كثير من الضغط على المحرّك والانتقال من نظام الدفع الثنائي إلى نظام الدفع الرباعي بانسيابية وبأسلوب ممتع.

كما جهزت الشركة نظام التعليق بنظام الثبات الإلكتروني (ESP) المتطوّر ليساعد على ثبات وتحكّم كبيرين في السيارة في مختلف ظروف القيادة.

زوّدت السيارة أيضاً بوسائل متطوّرة للسلامة والأمان، بدءاً من الأكياس الهوائية المزدوجة في المقدمة إضافة إلى ستائر هوائية جانبية لزيادة الحماية جرّاء التصادم الجانبي، كما جرىَ تجهيزها بنظام غلق المكابح، وبنظام حماية فولاذي لجوانب السيارة لزيادة فعالية الحماية، وبنظام الإنذار الخلفي للتحذير من الاقتراب من أي أجسام صلبة ومنع الاصطدام.

"العربية للسيارات":
نموّ كبير في مبيعات "إنفينيتي"

أعلنت "العربية للسيارات"، الوكيل الحصري لسيارات "إنفينيتي" في دبي والإمارات الشمالية عن تحقيق نمو في مبيعاتها بنسبة 65 في المئة، في العام 2006 مقارنة بالعام 2005.

مدير عام "العربية للسيارات" **ميشال عياط** أشار إلى أنّ "إنفينيتي" التي طرحت في أسواق المنطقة في العام 2004، أصبحت اليوم إحدى أبرز العلامات الفاخرة وأسرعها نمواً، وقد حققت طرازاتها المختلفة نجاحاً باهراً، بسبب مزجها الفريد في مختلف منتجاتها بين فلسفة التصميم الديناميكي والأداء المتفوّق. وتوقّع **عياط** المزيد من الولاء والتوسيع في قاعدة العملاء.

وضمن التزامها بالمساهمة في تحقيق الأهداف الإقليمية للخطة العالمية "قيمة – أكبر" والتي تتضمن زيادة المبيعات وتوسيع قاعدة أسواق "إنفينيتي" ورفع القيمة لجميع المساهمين، أعلنت "العربية للسيارات" عن مباشرتها تطبيق سياسة "إنفينيتي" لتجربة الامتلاك الكاملة (TOE) والتي تتضمن افتتاح صالات عرض وبيع وصيانة خاصة لملاك "إنفينيتي".



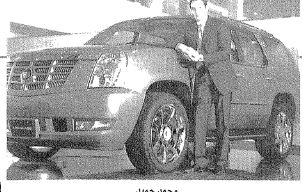
نمو مبيعات "إنفينيتي G سيدان"

حققت مبيعات طراز "إنفينيتي G سيدان" بجيله الثاني، في شهر يناير من العام الحالي، نتائج قياسية منذ طرحه الأول في العام 2004، وبزيادة نسبتها 219 في المئة، مقارنة مع الشهر نفسه من العام 2006.

ويتميّز طراز "G سيدان" الجديد بتصميم داخلي وخارجي مميّزين، وأداء رياضي متفوّق يدعمه محرّك VQ سعة 5,3 لترات، بكامة علوية مزدوجة و6 أسطوانات و24 صماماً، وبقوة 327 حصاناً وعزم دوران يبلغ 38,6 كلغ/ م. ويأتي المحرّك بناقل حركة أوتوماتيكي من 5 سرعات مع إمكانية النقل اليدوي. وقد تمّ تزويد الناقل الأوتوماتيكي بخاصية التكيّف مع قيادة السائق وتقنية "داون شيفت" لقياس نسبة الانحراف الذي يثبت الحركة عند المنعطفات أو عند القيادة الرياضية. وتجمع مقصورة سيارة "إنفينيتي G" بين الأناقة والتقنية من خلال ملمس النقوش اليابانية وشاشة الرؤية الخلفية ونظام صوتي متطوّر من "بوز".

مدير علامة "إنفينيتي" في الشرق الأوسط **مستنصر لاكداولا** اعتبر أنّ هذه النتائج تعود لنجاح مبادئ "إنفينيتي" الأساسية للتفوّق في التصميم والأداء في استقطاب قاعدة واسعة من المعجبين بها وملاكها.

وتضمّ مجموعة "إنفينيتي" في الشرق الأوسط سيارة الدفع الرباعي كبيرة الحجم QX وسيارات Q وM سيدان والرياضية G سيدان وكوبيه، إضافة إلى طراز الكروس أوفر FX.



محمد حميد

"جنرال موتورز الشرق الأوسط" تعيّن مديراً جديداً لتسويق العلامات الفخمة

عيّنت "جنرال موتورز الشرق الأوسط" **محمد حميد** في منصب مدير تسويق العلامات الفخمة - "كاديلاك"، "هامر" و"ساب"، بدلاً من **تشايس هوكينز** الذي شغل المنصب نفسه خلال العامين 2005 و2006. وسينتقل **هوكينز** إلى بلده الأم جنوب أفريقيا، ليتولى منصب مدير مبيعات "جنرال موتورز" فيها.

انضم **حميد** إلى "جنرال موتورز الشرق الأوسط" في أوائل العام 2006 كمدير للتخطيط وتطوير المنتجات، وعمل على تمثيل الشرق الأوسط لناحية التخطيط وعلى إدارة مشروع مبيعات وتسويق وخدمات ما بعد البيع للسيارات المصفّحة.

وسوف يشرف **حميد** في منصبه الجديد على تسويق "كاديلاك" و"هامر" و"ساب" في الشرق الأوسط، وعلى دعم الوكلاء، إضافة إلى عمليات ما بعد البيع. وخلال العام الحالي سوف يركّز على إعادة إطلاق علامة "ساب" في المنطقة، بالإضافة إلى تعزيز تجربة امتلاك "كاديلاك" و"هامر" و"ساب" لجعلها أكثر تميّزاً وعلى تقوية وتطوير أعمال العلامات الفخمة.

المدير العام لـ "جنرال موتورز الشرق الأوسط" **تيري جونسون** أشار إلى أنّ خبرة **حميد** ستعمل على تطوير أعمال الشركة في المنطقة، مع ما يملكه من تجربة غنية.

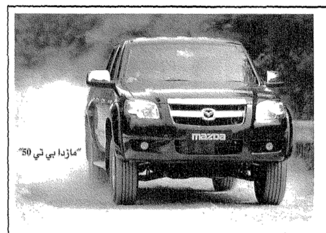
إطلاق "مازدا بي تي 50" في السعودية

أطلقت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة، وكلاء سيارات مازدا في السعودية، طراز البيك أب (BT50) من "مازدا"، والذي يتميّز بتصميمه الرياضي العصري، وبقوته وقدرته على التحمّل.

زوّدت "مازدا" BT50 بحجمين من محرّكات "مازدا" العاملة على البنزين، MZ1 سعة 2,6 لتر وMZI سعة 2,2 لتر. كلا المحرّكين يستخدمان نظام الحقن الإلكتروني للوقود، والمحرّك سعة 2,6 لتر يستخدم 3 صمّامات لكلّ أسطوانة، وحجيرة احتراق محصورة السقف مع عمود كامة عالي الرفع للمساهمة في تحسين كفاءة الاحتراق وقوة الأداء.

تتميّز "مازدا" BT50 بمقصورة داخلية أنيقة وفسيحة تمثّل مستوى جديداً من الراحة والسهولة والعملانية.

الإطار الهيكلي شديد التماسك ذو الدعامات المتداخلة المتصالبة يشترك مع بنية مقصورة "مازدا" على شكل حرف H لتحقيق متطلبات المعايير الأوروبية الصارمة للسلامة عند التصادم. الأكياس الهوائية الأمامية المزدوجة تحمي راكبي السيارة في حالة التصادم. الطرازات المجهزة بأكياس هوائية مجهزة أيضاً بآليات شد مسبق ومخففات ضغط أحزمة المقاعد.



"مازدا بي تي 50"

وأكّد مدير العمليات في شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة **يوسف زينل** على أهمية هذه الطرازات لسوق السيارات ولحاجة فئات كثيرة من المستهلكين إليها، لمواكبة التطوّر في العمل التجاري والصناعي، والحركة العمرانية التي تعيشها المملكة، وهي توفّر ما يطلبه المستهلك من سيارة للعمل الشاق اليومي وللحياة العصرية، وهي تحتوي كلّ مواصفات الأمان له ولأسرته.

مبيعات "ديملر كرايسلر الشرق الأوسط": 32 ألف سيارة



"C Class Avantguarde"

وصلت مبيعات "ديملر كرايسلر" في الشرق الأوسط، العام 2006، من سيارات "مرسيدس-بنز"، "مايباخ"، "أس أل آر مكلارين"، "كرايسلر"، "جيب" و"دودج" والمركبات التجارية إلى 31,917 سيارة، مقابل 31,744 سيارة في العام 2005، فيما بلغت العائدات 1,356 مليار يورو.

سجلت مبيعات مجموعة سيارات "مرسيدس" التي تشمل "مرسيدس-بنز"، "مايباخ" و"أس أل آر مكلارين"، ارتفاعاً قياسياً إلى 15,675 سيارة بنمو 12,8 في المئة، مقابل 13,898 سيارة في العام 2005. وبلغت مبيعات شاحنات وفانات "مرسيدس- بنز" 6150 وحدة.

واستمرت الإمارات العربية المتحدة بتصدّر مبيعات المجموعة لسيارات "مرسيدس"، حيث بيع 6209 سيارات. ونمت مبيعات شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه، وكلاء "مرسيدس" في المملكة العربية السعودية، بنسبة 75 في المئة، من 2102 سيارة إلى 3685 سيارة.

كما واصلت شركة ناصر بن خالد وأولاده للسيارات في قطر تسجيل أداء قياسي برفع المبيعات من 1020 سيارة في العام 2005 إلى 1340 سيارة في العام 2006، فيما رفعت شركة توفيق غرغور وأولاده المبيعات في الأردن بنسبة تزيد على 24 في المئة، إلى مستوى قياسي بلغ 1002 سيارة، ورفعت شركة سعيد عبد الله الحداد وأخويه في البحرين المبيعات بنسبة تزيد على 19 في المئة إلى 610 سيارات.

وارتفعت مبيعات "كرايسلر" و"جيب" و"دودج" بمعدل 43 في المئة مقارنة بالعام 2005، فوصلت في العام 2006 إلى 10,092 سيارة من 7034 سيارة، بفضل طرح "جيب كوماندر" و"دودج كاليبر" وفئة "أس آر تي" من "غراند شيروكي" وسيارة السيدان الشهيرة "كرايسلر 300 سي".

وارتفعت المبيعات السنوية لسيارات ومركبات "كرايسلر" و"جيب" و"دودج" في الإمارات إلى 3330 وحدة حيث سجلت شركة المشروعات التجارية ارتفاعاً قوياً بنسبة 46 في المئة من 1767 سيارة إلى 2585 سيارة، فيما ارتفعت المبيعات في السعودية، أكبر سوق لهذه العلامة، بنسبة 53 في المئة إلى 3537 سيارة.

الرئيس التنفيذي لـ"ديملر كرايسلر الشرق الأوسط" **نيكولاس سبيكس** قال: "إنّ هذا النجاح في أسواق المنطقة وريادتنا المتواصلة بعلامة "مرسيدس- بنز" في قطاع سيارات الركاب الفارهة يعودان إلى مساندة ودعم منتجاتنا الجديدة والتطوّر المستمر لشبكة موزّعينا. لقد كان طرح الجيل الجديد من الفئة-أي إيجابياً للغاية، فيما واصلت الفئة-أس الجديدة تسجيل نجاح هائل كالمعتاد مع بيع 6272 سيارة مقابل 3937 سيارة في العام 2005، ما يبرهن على مركزها الريادي كسيارة السيدان الفاخرة المفضّلة في الشرق الأوسط".



الشيخ خالد بالبيد، نائب رئيس المجموعة، والشيخ أحمد بالبيد، نائب الرئيس الأول لقطاع السيارات، يتسلّمان شهادة الإيزو من برونو فيريرا، رئيس شركة فاريتاس

"بالبيد للسيارات" تحصل على شهادة الأيزو: 2000:9001

حصلت شركة عمر أبو بكر بالبيد المحدودة للسيارات، أحد وكلاء "جنرال موتورز"، ووكلاء سيارات "بيجو" في السعودية، على شهادة الإيزو 2000:9001 من مكتب فيريتاس، إحدى الجهات المستقلة التي تحمل تفويضاً من المكتب البريطاني لإدارة الجودة، كخطوة لحصول الشركة على شهادة التميّز النوعي خلال السنوات الخمس المقبلة.

وكانت "بالبيد" قد تأهلت للحصول على هذه الشهادة بعد أن تبنّت نظام إدارة يتطابق نوعياً مع متطلبات المعايير العالمية للإيزو 2000:9001. وهي الآن تضع جميع مواردها للاستمرار في تحسين كفاءة الأداء طبقاً لمتطلبات نظام الإدارة النوعية، الإيزو، والذي يشمل مبادئ الإدارة الثمانية في الشركة مع السياسة المشتركة لمجموعة شركات بالبيد، من خلال التركيز على العميل لتلبية احتياجاته الحالية والمستقبلية، والتركيز على القيادة لتحقيق الغايات والأهداف، إلى جانب التواصل مع العملاء، وتفعيل طرق وأساليب تحقيق نتائج أكثر كفاءة وفعالية، مع وضع نظام إداري لعمليات التبادل بين شركات المجموعة لتحقيق الأهداف، والتحسين المستمر للأداء، واعتماد الأسلوب الواقعي في اتخاذ القرار، وخلق علاقة مشتركة لمصلحة الشركة والموزّدين، وذلك لتعزيز قدراتهم.

"مرسيدس بنز" في الشرق الأوسط تعيّن مديراً إقليمياً للمبيعات



ماريو فون غلان

عيّنت "ديملر كرايسلر الشرق الأوسط" **ماريو فون غلان** مديراً إقليمياً للمبيعات في مجموعة سيارات مرسيدس. وتشمل مهام غلان دول المشرق العربي، إضافة إلى اليمن وباكستان، كما سيكون مسؤولاً عن مبيعات مجموعة "غارد" من سيارات ليموزين "مرسيدس-بنز" المصفّحة في المنطقة. ويحل **فون غلان** الذي بدأ عمله في "ديملر كرايسلر الشرق الأوسط" متدرباً في العام 2001، مكان **كاي شليكمان** الذي انتقل إلى المركز الرئيسي في ألمانيا.

وفي خطوة موازية، منحت "ديملر كرايسلر الشرق الأوسط" مدير المبيعات الإقليمي **لي بويل** مسؤوليات إضافية حيث أوكلت إليه سوق الكويت إضافة إلى أسواق البحرين وقطر وعمان.





طاهر عقيل يتوسط مسؤولي الشركة خلال حفل الإعلان

"القطرية" تنال لقب "أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط"



المدير الإقليمي لشمال-شرق الولايات المتحدة في القطرية نديم خان يتوسط سنثيا نكسون وفرانسيس جالاجر

حصلت الخطوط الجوية القطرية على لقب "أفضل شركة طيران في الشرق الأوسط" من خلال استفتاء أجرته مجلة "غلوبال ترافيلير".

يعدّ هذا اللقب إنجازاً مهماً لـ "القطرية" هذا العام حيث يتزامن مع استعداداتها لإطلاق رحلات منتظمة إلى أميركا في صيف هذا العام.

وعبّر الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية أكبر الباكر عن سعادته لحصول "القطرية" على هذه الجائزة من السوق الأميركية والتي تستعد الشركة دخولها بحماس شديد.

وقال الباكر: "نسعى لأن نكون الأفضل في مجال الطيران، ونتطلع للتحليق بخدماتنا الحائزة على تصنيف "خمس نجوم" إلى السوق الأميركية".

وقد دخلت الخطوط الجوية القطرية العام 2007 بحُلّة جديدة احتفالاً بالذكرى العاشرة لإعادة إطلاقها؛ وهي تعتزم إطلاق 9 وجهات جديدة خلال العام الحالي.

"ناس" تطلق رحلتها الأولى في السعودية

أطلقت شركة طيران "ناس" أولى رحلات الطيران الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، لتخدم شريحة كبيرة من المواطنين والمقيمين. وفي المناسبة، أقامت الشركة حفلاً في الرياض حضره الرئيس التنفيذي لشركة ناس الأم طاهر عقيل والرئيس التنفيذي لشركة طيران ناس بيتر غريفث والمدير العام التنفيذي عمر حلواني وكبار موظفي الشركة وحشد من الإعلاميين والشخصيات.

ولفت عقيل إلى أنّ "السوق السعودية واعدة وتبشر بالنمو"، متوقعاً أن "تحصل "ناس" على طلبات مرتفعة على رحلاتها خلال السنوات الخمس المقبلة تصل إلى مليون مسافر"، عازياً ذلك إلى "النمو السياحي في المملكة الذي يشكل جزءاً من الخطط التنموية للحكومة السعودية والذي سوف يخلق سوقاً جديدة لشريحة كبيرة من الذين يسافرون للمرة الأولى".

وكانت "ناس" أعلنت مؤخراً عن صفقة لشراء 20 طائرة من طراز "هوكر 750" باستثمارات مبدئية تفوق 250 مليون دولار. وكشفت شركة "رايثيون" المصنّعة لطائرات "هوكر" أنّ تسليم الطائرات الجديدة لـ "ناس" سيبدأ في الربع الأخير من العام الحالي.

وتخطط "ناس" لإضافة 75 طائرة إلى أسطولها الحالي المكوّن من 30 طائرة على مدى السنوات الخمس المقبلة باستثمارات تفوق 2 مليار دولار، ليرتفع بذلك أسطول الشركة إلى 110 طائرات.

"الملكية الأردنية" تنضم رسمياً إلى تحالف "وان وورلد" وتوقّع اتفاقية الرمز المشترك مع "أميركان إيرلاينز"

بحلول شهر أبريل المقبل، تنضم "الملكية الأردنية" رسمياً إلى عضوية تحالف "وان وورلد" العالمي، وتباشر تقديم الخدمات والامتيازات التبادلية التي يقدمها أعضاء التحالف للمسافرين بدءاً من التاريخ المذكور.

وسوف تنضم إلى عضوية التحالف في التاريخ نفسه أيضاً الخطوط الجوية اليابانية (JAL) والخطوط الجوية الهنغارية (Malev) وبذلك يحقق التحالف أكبر عملية توسّع ونمو منذ إنشائه قبل 8 سنوات. وبانضمام الخطوط اليابانية، ستنضم إلى التحالف 5 شركات طيران تابعة لها.

وقال المدير العام/ الرئيس التنفيذي لـ "الملكية الأردنية" سامر المجالي أنّ انضمام الشركة إلى عضوية تحالف "وان وورلد" يشكل مصدر فخر لها باعتبارها شركة الطيران العربية الأولى التي تنضم إلى أيّ من تحالفات شركات الطيران العالمية الثلاث، مبيناً أنّ هذه العضوية تقدّم فرصاً واسعة وخيارات سفر عديدة ستفتح آفاقاً جديدة أمام مسافري "الملكية الأردنية" الذين سيصبح بإمكانهم الحصول على تسهيلات سفر على شبكة خطوط عالمية تتجاوز 700 مدينة.

ومن جهة أخرى، تستعد الخطوط الجوية الأميركية (أميركان إيرلاينز) للحصول على موافقة وزارة النقل الأميركية لإبرام اتفاقية مع "الملكية الأردنية" على أساس الرمز المشترك.

ونتيجة لذلك، ستضع "الملكية الأردنية" رمزها على تذاكر السفر إلى 15 وجهة رئيسية تشغلها "أميركان إيرلاينز" داخل الولايات المتحدة، بالإضافة إلى عدد آخر من المحطات الداخلية، في حين تقوم "أميركان إيرلاينز" بوضع رمزها على تذاكر سفر "الملكية الأردنية" لرحلاتها من نيويورك، شيكاغو، لندن، باريس وفرانكفورت إلى عمّان ومن عمّان إلى العقبة ودبي.

جامعة الملك فهد للبترول والمعادن تدعم القطاع المالي والمصرفي

أعلنت جامعة الملك فهد للبترول والمعادن عن إطلاق الجمعية السعودية للعلوم المالية والمصرفية كإحدى الجمعيات العلمية المتخصصة التابعة للجامعة، والتي تتطلع إلى الارتقاء بالأطر المعرفية والعلمية للعلوم المالية والمصرفية في المملكة.

وتهدف الجمعية إلى تنمية وتطوير الفكر العلمي لقطاعات العلوم المالية والمصرفية، والمساهمة في إتاحة الفرصة للمهنيين والعاملين في العلوم المالية والمصرفية للإسهام في دفع حركة التقدم العلمي في هذه المجالات الحيوية، هذا فضلاً عن الدور الذي يمكن للجمعية أن تؤديه في مجال تعزيز تبادل الإنتاج العلمي والأفكار في العلوم المالية والمصرفية بين أعضائها وزيادة التواصل في ما بينهم من جهة، وبين الهيئات والمؤسسات ذات الصلة سواء من داخل المملكة أو خارجها من جهة أخرى.

"جوردانفست" تستثمر في تطوير التعليم


أحمد طنطش
الرئيس التنفيذي لـ"جوردانفست"

امتلكت "جوردانفست" 20 في المئة من شركة المال للتعليم Educational (EdCap) Capital Company التي يبلغ رأس مالها 100 مليون دولار والتي تتخذ من البحرين مقراً لها.. ويعتبر الاستثمار الذي تبلغ قيمته 20 مليون دولار هو الأول لشركة جوردانفست في قطاع التعليم في المنطقة.

كما امتلكت "جوردانفست" أيضاً 20 في المئة من شركة أداكس القابضة للتعليم، التي أطلقت من قبل بنك أداكس بالاشتراك مع فريق من الأخصائيين في إدارة المؤسسات التعليمية والإستثمار في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط. وتسعى "جوردانفست"، عبر استثمارها الجديد، إلى تنويع محفظتها الاستثمارية عبر الدخول في قطاع التعليم في المنطقة، والذي يعدّ من أكثر القطاعات الإقليمية نمواً وتطوراً، وتعزيز حضورها في الأسواق الخليجية حيث تملك حالياً محفظة استثمارية واسعة تشمل مختلف القطاعات التجارية والاقتصادية في دول الخليج.

إطلاق "القدرة التعليمية" بالتحالف مع "رؤية"

أعلنت "القدرة القابضة" عن إطلاق شركة القدرة للتعليم، بالتحالف مع شركة رؤية التعليم العالمية في خطوة تواكب الدور الكبير الذي يلعبه القطاع التعليمي وتتماشى مع سياسة واستراتيجية التوسع لـ"القدرة القابضة" للاستثمار في كافة المجالات المهمة.

وسيعمل هذا التحالف على تأسيس شركة هي الأولى من نوعها في المنطقة تسعى إلى إنشاء مشاريع تعليمية مميزة في دولة الإمارات العربية المتحدة. وستقوم الشركة الجديدة بإجراء البحوث والدراسات حول التخصصات التي يمكن إنشاء معاهد تعليم أو مدارس وجامعات بشأنها، مثل التخصصات البتروكيميائية والنانوتكنولوجيا والبايوتكنولوجيا وغيرها، بالإضافة إلى دراسة الحاجات الفعلية للمجتمع مثل إنشاء دور حضانات متخصصة ومدارس تحضيرية للأطفال.

الجامعة الأميركية في بيروت تدشّن مبنى "سي سي سي" للأبحاث العلمية


سعيد خوري

احتفلت الجامعة الأميركية في بيروت بتدشين مبنى "سي سي سي" للأبحاث العلمية، التي تبرعت بتكلفة بنائه "شركة اتحاد المقاولين".

وقال الشريك المؤسس للشركة سعيد خوري أن شركة سي سي سي تفخر بوجود بناء بإسمها في قلب الجامعة الأميركية في بيروت يشجّع الفكر النقدي والتقدم المهني.

ومبنى "سي سي سي" مؤلف من أربع طبقات ويضم مختبرات وتجهيزات بحثية تخدم كافة كليات الجامعة، وهو يقع على مساحة 4400 متر مربع.

يُذكر أن سعيد خوري وحسيب صباغ درسا الهندسة في الأميركية قبل أن يؤسسا شركة سي سي سي في العام 1952.

"كيوتل" تقيم معرض وظائف للقطريين

أقامت "كيوتل" معرض وظائف استثنائياً، بهدف استقطاب خيرة الخريجين وذوي الخبرات المهنية من القطريين. وشهد المعرض إقبالاً كبيراً من طالبي التوظيف الذين أتيحت لهم فرصة اللقاء مع مسؤولي "كيوتل".


جاسم محمد المنصوري

في هذا الصدد، قال المدير التنفيذي لوحدة الموارد البشرية في "كيوتل" جاسم محمد المنصوري: "لقد أعلنّا عن هدفنا بأن نكون جهة العمل المفضلة في المنطقة. وهذا الإقبال الكبير يظهر مقدار التقدم الذي أحرزناه على هذا الصعيد، كما يؤكد مدى متعة العمل مع إحدى أكبر الشركات في المنطقة وأكثرها جاذبية".

وأضاف: "إن التزامنا بتقطير الوظائف لا ينتهي بدخول طالبي التوظيف، فنحن ملتزمون بشكل فاعل في الكشف عن ثروات الكفاءات المحلية، وهذه السنة نحن ملتزمون بزيادة نسبة الموظفين القطريين.

الرئيس التنفيذي لدار Harry Winston:

Opus 7 مفاجأة بازل 2007

انطلق الرئيس التنفيذي لدار هاري وينستون Harry Winston حمدي الشّطي من بدايات الدار مع صناعة المجوهرات الراقية على يد مؤسسها هاري وينستون، مروراً بمرحلة البدء بصناعة الساعات مع نجله رونالد وينستون، ليتحدّث عن قيم هذه الدار العريقة ورؤيتها وستراتيجيتها في منطقة الشرق الأوسط.

وكشف الشطي عن خطة للتعاون مع شركاء الدار في السعودية والإمارات وعزمها افتتاح بوتيكات جديدة خلال العام الجاري. كما أكّد مضي هاري وينستون في تلبية حاجات زبائنها المحليين عبر ابتكار نماذج خاصة بهم انطلاقاً من شعارها "فقط الفريد".

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لدار هاري وينستون حمدي الشّطي وأجرت معه الحوار التالي:

حمدي الشطي

■ هلا حدّثتنا عن تاريخ ورؤية وقيم علامة هاري وينستون؟

□ تعتبر هاري وينستون إحدى ماركات المجوهرات الأقدم والأكثر شهرة في العالم. وقد اشتهر المؤسس هاري وينستون بشغفه بالمجوهرات وبنى امبراطوريته على هذا الشغف. كان وينستون في طليعة من تجرأ على ابتكار أشياء استثنائية على مستوى الماس. وكان سبّاقاً في تقديم المجوهرات المرصّعة بالماس للنجوم ليتزينوا بها في حفلات الأوسكار وسواها، وهو كان أول من صادق النجوم. وبات ما قام به يُعرف اليوم باسم "التسويق" في حين كان هو شخصية تهتمّ فعلاً بحياة الماس. بالنسبة إليه، لم تكن المسألة مجرد حجر جميل وثمين يبيعه، إنما علاقة تاريخية حقيقية عليه بناؤها مع الزبون، ما جعل منه مرجعاً عالمياً حقيقياً في عالم الماس.

■ إذاً البداية كانت فقط مع الماس؟ وهل لا تزال الرؤية نفسها سائدة اليوم؟

□ نعم. وهي ما نسميه اليوم المجوهرات الراقية. والرؤية هي نفسها بالضبط. لم يتغيّر شيء سوى أننا نعيش اليوم في عالم أكثر شمولية. وما تغير بشكل جذري، هو أنه منذ عشرين عاماً تقريباً – تونى هاري وينستون في نهاية السبعينات – استعاد نجله رونالد وينستون النشاط العائلي وقرّر إطلاق صناعة الساعات. وفي اليوم الذي عزم على القيام بذلك، قرّر المجيء إلى جنيف، عاصمة صناعة الساعات الراقية، والانطلاق من علامات راقية جداً. وفيما تحدّث والده عن "ماسات نادرة"، تحدث هو عن "حركات نادرة". أما مفهومنا اليوم فيرتكز على واقع أننا لا نستخدم إلا المواد الراقية والماس، إضافة إلى حركات ذات قيمة مضافة عالية.

■ هل التركيز يقوم دائماً على الجانب التقني؟

□ نحن نحافظ دائماً على النوعية الراقية جداً. تقوم ستراتيجيتنا حالياً على البقاء أكثر رقيّاً وأكثر بعداً عن كل الماركات الأخرى. شعارنا في "هاري وينستون" كان "فقط الفريد". شعارنا سهل جداً، نحن مجبرون فقط على القيام بما هو استثنائي. وما لم يكن كذلك، لا نقدم على فعله في الأساس.

■ من ناحية المبيعات ما هي نسبة مبيعاتكم من المجوهرات والساعات؟

□ عالم المجوهرات شاسع، ومثل كل المؤسسات، نحن لا نفضّل الفصل بين نشاطاتنا المختلفة. المجوهرات تمثل الثلثين. إنها الماركة الوحيدة في العالم التي تقدم الماس وتبيعه.

■ هل صحيح أن 25 في المئة من مبيعات الساعات لديكم في الشرق الأوسط؟

□ لطالما أظهرت منطقة الشرق الأوسط اهتماماً بـ"هاري وينستون"، ومنذ اليوم الأول الذي بدأنا فيه بصناعة الساعات كان الشرق الأوسط أول سوق تمّ تطويرها، وهي تشكل بالضبط 25 في المئة.

■ هل تملكون بوتيكات ونقاط بيع في الشرق الأوسط؟ وكم يبلغ عددها؟

□ نقوم ببيع الساعات وفق أسلوب كلاسيكي، كما لدينا بوتيكات ونقاط بيع. أما بالنسبة للمجوهرات، فهي تباع حصراً في صالونات محددة (ثمة عشرة منها في العالم) وخصوصاً ما نسمّيه بالـ"المبيعات الخاصة"، أي وفق موعد مسبق. لدينا في المنطقة 22 نقطة بيع، وبوتيك واحد في جدّه.

■ هل تعتزمون افتتاح بوتيكات جديدة في المنطقة في المستقبل القريب؟

□ تقوم ستراتيجيتنا على العمل مع شركائنا المحليين. لدينا شريك في المملكة العربية السعودية، وآخر في دبي هو "صدّيقي". ونسعى معاً إلى افتتاح بوتيكات للساعات، من بينها دبي حيث توجد مراكز تجارية استثنائية في طور البناء. وهناك

نقطة بيع في أبراج الإمارات نقوم بتجديدها حالياً مع "صدّيقي".

■ ما هو التصميم الخاص بالرجال من "هاري وينستون" الذي يصح إطلاق صفة "النجم" عليه؟

□ مشروع "زد" (Z)، وهو أحد المشاريع الذي لاقت نجاحاً كبيراً في المنطقة. في كل سنة، نطلق تصميماً فريداً، وطوّرنا مشروعاً حصرياً للمنطقة منبثقاً من مشروع "زد" مع كرونوغراف تراجعي retrograde مرصّع بباغيت. وقد طوّرنا هذا المشروع بإصدار محدود بين 10 إلى 12 إصداراً صممت خصيصاً تلبية لطلب زبوننا في قطر بعد أقل من عام على تقدّمه بهذا الطلب. ويبلغ ثمن الإصدار 150 ألف دولار.

■ وماذا عن تصميم Opus؟

□ إننا نتوجّه إلى زبائننا من الخبراء. لقد سلّمنا ساعة Opus منذ نحو شهر في المنطقة، ونجد أنفسنا هنا فعلاً في عالم آخر، حيث توجد فرادة تماثل تلك في عالم المجوهرات الراقية، ما يعني أننا لا نعلن عن هذه المنتجات. وصانعو الساعات القادرون على فعل ذلك نادرون جداً. إننا نسلّم المنتج إلى الزبون شخصياً. ويبلغ ثمن الساعة غير المرصّعة نحو نصف مليون دولار، وأنتجنا من هذا النموذج فقط ست قطع. في العالم كلّه، هناك ست ساعات وواحدة فقط منها جاءت إلى الشرق الأوسط. والملفت للاهتمام أن الزبائن الستة ينتهون بالتعرّف إلى بعضهم. وهذا نادر جداً في العالم. مع العلم أنني كنت ملزماً بأن أختار حسب القارات. وهناك ساعة بيعت في الولايات المتحدة، وواحدة في اليابان، وأخرى في آسيا وساعة في أوروبا، وساعة في روسيا والسادسة في الكويت.

أنتجنا 6 قطع فقط من ساعة Opus، إحداها بيعت في الكويت

■ هل من مفاجأة تحضّرون لها في معرض بازل هذا العام؟

□ هذه السنة، كما كل عام، لدينا مفاجأة هي ساعة Opus 7 التي آمل أن تكون استثنائية كما كانت في السنوات السابقة. هذه السنة فكرنا كثيراً بالمرأة وستكون لدينا مجموعة فريدة من الساعات المرصّعة التي صممت انطلاقاً من تصاميم أخرى أنتجتها الدار. قد يتراوح عدد النماذج المصدرة من هذا التصميم بين 20 و30 نموذجاً وبسعر أقل بمرّتين من سعر ساعة Opus 6. إنها ساعة تقنية بحتة من دون الماس. إنما بمجرّد أن تكون Opus وهاري وينستون، نرى أن الشغوفين بماركتنا على استعداد لدفع ضعف الثمن للحصول على الساعة.

■ ما الفرق بين تصميم Opus 7 وتصاميم Opus الأخرى مثل 5 و6؟ وهل بات إصدار هذه الساعة تقليداً سنوياً؟

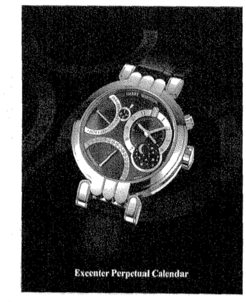
□ الفرق هو مصمّم الساعة. كل عام، نختار مصمّماً مختلفاً تماماً. التمايز يكمن في اختلاف المصمّم الذي لا يحق له العمل سوى على Opus واحدة فقط في حياته. كما لا يجوز له إعادة إصدار القطع التي سبق أن صمّمها. وسنوياً لدينا إصدار جديد من Opus وقد تمكّنا من بيعها جميعها. ■

مفاجأة بازل الثانية
Excenter Perpetual Calendar

تستعد دار هاري وينستون للكشف عن ساعة Excenter Perpetual Calendar التي أعادت الدار تصميمها لأول مرة منذ إطلاقها في العام 1989، وذلك خلال معرض بازل العالمي 2007.

تمتاز الساعة الجديدة بميناء رمادي داكن أو فضي وبإطار مصنوع من الذهب الأبيض بقطر 41 مليمتراً، صنع زجاجها من الكريستال المضاد لانعكاسات الضوء، أما السوار فمن الجلد الأسود المقطّع.

تعمل ساعة Excenter Perpetual Calendar بحركة ميكانيكية ارتجاعية جديدة لتدير وظيفة حركتي التاريخ والأشهر، كما تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.



Excenter Perpetual Calendar

جديد مجوهرات بركات
ساعات Cuevoy Y Sobrinos

أطلقت مجوهرات بركات من متاجرها في كل من الرياض وجدّه، أسطورة الساعات Cuevoy Y Sobrinos بأشكالها الجديدة والأنيقة. وستنفرد مجوهرات بركات بعرض آخر ما توصلت إليه هذه الشركة في تصميم الساعات إلى عملائها الباحثين دائماً عن التميّز.

وتمتاز الباقة الجديدة من الساعات بتنوعها وبكونها تلبي مختلف الأذواق. فساعة ELtiempo Lento هي رمز للفخامة الممتزجة بالحرفية الدقيقة. وEsplendidos رمز الإفراط والتباهي في التصميم وهي متوفرة بإصدارات محدودة. ولعشاق المغامرة تقدم الدار ساعة Prominente، في حين تمتاز ساعة Torpedo بقطرها البالغ 40 ملم ما يجعلها علامة فارقة في عالم الساعات.

وتجسّد ساعة Robusto أناقة وحيوية رجل القرن الواحد والعشرين بإطارها المصنوع من الذهب عيار 18 قيراطاً باللونين الأصفر والزهري، أو الستانلس الستيل.

أما آخر ابتكارات الدار ساعة Torpedo Pulsometro 8 بحلتها الجديدة الأكثر ديناميكية مع اللونين الأسود والكريمي، اللذين يمنحانها مزيداً من الأناقة. وتتمثّل خاصية الساعة الأكثر روعة في هيكل الموديل المترف الجديد بحجمه الرفيع وبنيته الصلبة. ومن سماتها الوضوح بواسطة عقارب دقيقة ومحددة بالألوان تسمح بقراءة وظائف الساعة ومقاييس الكرونوغراف.

تتوفر ساعة Torpedo Pulsometro 8 بألوان مختلفة مستوحاة من جو هافانا الساحر مع سوار من جلد التمساح.



IWC تطرح في الشرق الأوسط
Portuguese Regulateur



طرحت شركة إنترناشيونال وتش كومباني (IWC) ساعة "بورتوغيز ريغوليتر- Portuguese Regulateur للمرة الأولى في أسواق الشرق الأوسط.

تتوافر الساعة باللونين الذهبي والوردي، إضافة إلى الصلب المضاد للصدأ وكذلك البلاتين في نسخ لا يتعدى مجموعها 500 قطعة. وتمتاز هذه الساعة بسوارها المصنوع من جلد التمساح ومشابك مطورة بشكل أنيق.

يحتضن هيكل بورتوغيز ريغوليتر معيار الحركة 98245 الذي يعدّ واحداً من أوثق ميكانيكات الحركة في العالم.

مايكل شوماخر
بضيافة أوميغا Omega



مايكل شوماخر ورئيس شركة أوميغا ستيفن أوركهارت

سلّم بطل العالم في سباقات الفورمولا 1 (7 مرات) مايكل شوماخر Michael Schumacher شخصياً 7 ساعات أوميغا سبيدماستر Omega Speedmaster الملقبة بـ"الأسطورة" إلى أصحابها الجدد، وذلك خلال بطولة دبي ديزرت كلاسيك للغولف الذي تولت فيه "أوميغا" مهمة مراقب رسمي للوقت. وكانت Omega قد أطلقت إصدارات محدودة مؤلفة من 7 ساعات تحمل كل منها على ظهر العلبة الحافظة توقيع مايكل شوماخر.

وانضم شوماخر إلى سفيري "أوميغا" في دبي ايرني إلس Ernie Els وسيرجيو جارسيا Sergio Garcia. وشارك في الحدث عضو مجلس إدارة مجموعة سواتش (Swatch Group) نايلة حايك ورئيس شركة أوميغا ستيفن أوركهارت.



مجموعة ليو بورنيت تحصد 16 جائزة

حصدت مجموعة شركات ليو بورنيت 16 جائزة في احتفال توزيع جوائز "كريستال الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، مهرجان المواهب في صناعة الدعاية والإعلان.

فازت ليو بورنيت بجائزتي Grand Prix عن حملتي Tide، وRe-Lebanon.ORG، وأحرزت Arc – وكالة التسويق المباشر والتفاعلي – 5 جوائز، في حين استأثرت "ليو بورنيت" دبي بـ 8 جوائز، وحصلت "ليو بورنيت" بيروت على جائزتين و"ليو بورنيت" القاهرة على جائزة واحدة.

وفي المناسبة، قال مدير الإبداع التنفيذي الإقليمي في "ليو بورنيت" بشارة مزنّر: "إنّ إنجازاتنا المثيرة في الدورة الثانية من حفل "كريستال الشرق الأوسط وشمال أفريقيا" تؤكد مرة أخرى تفوّق "ليو بورنيت" عند الحديث عن الإبداع والتميّز. ولكل أفراد فريق الإبداع أقول: "تهانينا... إلاّ أنّ المنافسة هذا العام ستكون أكثر جدّة".

يذكر أنّ وكالات الإعلانات من شتّى أنحاء الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قدّمت ما يقارب من 750 حملة إعلانية تنوّعت في فئاتها الإعلامية. وخضعت هذه الحملات إلى تقييم دقيق من لجنة تحكيم دولية ترأسها نائب الرئيس العالمي والمدير الإبداعي الأول في مجموعة هافاس الإعلانية **جاك سيغيلا**.

شركة المثلث التقني الكامل: تقييم إنجازات 2006



رياض سفر

أقامت مؤخراً شركة المثلث التقني الكامل (3T)، المتخصصة في تقديم الحلول المتكاملة في مجال تقنية المعلومات، حفلاً تقييمياً لأدائها ولما تمّ إنجازه في العام 2006، وعرضت للخطط والستراتيجيات المستقبلية ووسائل تنفيذها.

المدير التنفيذي للشركة **رياض سفر** اعتبر أنّ "نجاح الماضي هو تحدّ للمستقبل"، وشدّد على العمل الدائم على تطوير الكفاءات الفردية مهنياً ودعم المهارات من ناحية فنية وتأسيسية للوصول إلى الهدف المنشود لما يتوافق وتطلعات العام الجديد. وجرى خلال الحفل توزيع الجوائز التكريمية والتحفيزية على الموظفين الذين برزوا بأدائهم في العام الماضي في مختلف الأقسام، تقديراً لدورهم البنّاء في ما تشهده الشركة من رقي وانجازات.

جامعة MIT: مسابقة لأفضل خطة عمل

أطلق منتدى المشاريع التابع لجامعة مساتشوستس للتكنولوجيا (MIT) لمنطقة البلدان العربية (المنتدى) أول مسابقة حول أفضل خطة عمل في العالم العربي. المسابقة مفتوحة أمام الفرق من جميع البلدان العربية، وسيحضر المشاركون في المباراة النهائية دورات تدريبية حول كيفية إنشاء الشركات الناجحة وتطوير مشاريع أعمال تجارية. يهدف المنتدى إلى تقديم تقنيات إدارية حديثة موضوعة خصيصاً للأشخاص الذين يودون إنشاء شركات جديدة.

هذه المسابقة مستوحاة من المسابقة الأصلية التي تنظّمها جامعة MIT في الولايات المتحدة، إذ نتج عنها عدد كبير من الشركات الجديدة تمّ تأسيسها خلال السنوات العشر الماضية وتوظيف آلاف الأشخاص فيها. ويأمل المنتدى أن تكون هذه المسابقة حافزاً لتحقيق نجاح مماثل في العالم العربي.

"أون لاين ديستربيوشن" تعزز خدماتها اللوجيستية في المنطقة

عززت شركة "أون لاين ديستربيوشن" Online Distribution لتوزيع الحلول الشبكية ذات القيمة المضافة، منظومتها التوزيعية في منطقة الشرق الأوسط، بعد أن وقعت اتفاقية مع ارامكس DFM: ARMX لحلول النقل المتكاملة، توفّر دعماً لوجيستياً متخصصاً لعملائها.

وتغطي الاتفاقية 15 دولة في منطقة الشرق الأوسط تنشط فيها "أون لاين ديستربيوشن". ومن شأن هذا الاتفاق أن يوحّد عمليات شبكة إمدادات "أون لاين ديستربيوشن" ضمن حلول شاملة موحدة وبشكل يدعم شركاءها من الموزعين.

وستدير "ارامكس" العمليات والنظم المستخدمة لتقديم الطلبيات، وتسهيل الرؤية الفورية للأسعار، وعملية الطلب والإرسال.

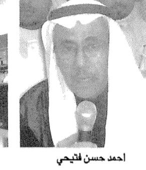
المدير المالي لدى "أون لاين ديستربيوشن" **بي آر سيفاراماكريشنان** قال: "يمكن لشركتنا الآن أن توفر قيمة مضافة لكافة عملائها، وبشكل أفضل من أي وقت مضى".

وأكّد نائب الرئيس للخدمات اللوجيستية والأرضية في "أرامكس" **إياد كمال** التزام الشركة بالاستثمار في التقنيات المبتكرة التي باتت ضرورية لتطوير خدماتنا اللوجيستية. ونحن نفهم تماماً الطبيعة المعقدة التي تتسم بها عمليات "أون لاين ديستربيوشن"، ونفخر بقدرتنا على تعديل حلولنا بما يتوافق مع احتياجات ومتطلبات عملائنا لتسهيل سير أعمالهم".



من اليسار: بي آر سيفاراماكريشنان، وعبدالشهيد، مدير منتجات 3PL في ارامكس

"فتيحي" تفتتح صالة عرضها الجديدة في الرياض



احمد حسن فتيحي

جانب من صالة العرض

افتتحت شركة أحمد حسن فتيحي أول صالة عرض للمجوهرات والهدايا الثمينة في شارع العليا – الرياض.

وبالمناسبة، اعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة **احمد حسن فتيحي** أنّ "هذه الصالة تجمع كلّ ما هو متميّز في عالم المجوهرات الماسية والساعات والقطع الفنيّة والاكسسوارات الرجالية والنسائية"، مشيراً إلى أنّ "القيمة المضافة التي تضفيها هذه الصالة الجديدة هي قيمة اجتماعية وأخلاقية تتمثّل بالإبداعات والابتكارات التي تتمتّع بها الشركة".

بدوره، أشار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة **أنيس جمجوم** إلى أنّ "هذا الافتتاح يأتي في اطار ستراتيجية الشركة للتوسّع الجغرافي الأفقي، حيث من المقرّر افتتاح معارض أخرى مماثلة في كلّ من جدّه والخُبر في الأشهر المقبلة".

وقد تمّ تخصيص قسم خاص لـ"شانتيلا موناكو" في الصالة الجديدة"، الاسم الشهير في عالم المجوهرات الماسية والعلامة التجارية الفرنسية المعروفة، حيث أصبحت شركة فتيحي الوكيل المعتمد لها في المملكة.

يُذكر أنّ شركة فتيحي هي الشركة المساهمة الأولى في السعودية في مجالي المجوهرات ومنتجات الرفاهية.

"الصبان للاستثمارات العقارية" تطلق مسابقة "كأس الصبان للركبي"



رعت شركة الصبان للاستثمارات العقارية مسابقة "كأس الصبان للركبي" منتصف فبراير الماضي في ملاعب نادي الدوحة للركبي في قطر. وتنافس في هذه المسابقة أبرز نوادي المنطقة وهما "دبي هوريكانز" و"نادي الدوحة للركبي". وتمّ إطلاق المسابقة لتكون حدثاً رياضياً سنوياً في قائمة المسابقات الرياضية في المنطقة.

ونظّمت "الصبان للاستثمارات العقارية"، بصفتها راعي الحدث، رحلة لتسعين عضواً من فريقي الرجال والنساء في نادي "دبي هوريكانز" إلى الدوحة لملاقاة "نادي الدوحة للركبي" في سلسلة من المباريات التي تهدف إلى تنمية المواهب القطرية المحلية.

مدير المبيعات والتسويق في شركة الصبان للاستثمار العقاري **آرون براون** قال: "تشهد لعبة الركبي اهتماماً متزايداً في هذا الجزء من العالم، ويسرنا إطلاق هذه المسابقة في الدوحة، لكن الأمر الأكثر أهمية هي أنها ستكون مناسبة سنوية. وتؤكد هذه المبادرة على اهتمامنا الكبير بإكساب هذه اللعبة شعبية أكبر وفتح المجال أمام فريق نادي "دبي هوريكانز" نحو مستويات جديدة من الأداء والشهرة".

"باناسونيك" تطلق طراز "مايكروويف" جديداً

أعلنت "باناسونيك" عن إطلاق أحدث طرازاتها من أجهزة "مايكروويف" والأفران متعددة المهام المعدة للاستخدام التجاري في أسواق الشرق الأوسط.

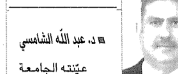
ويعتبر الطراز "أن. إي- سي1475" الأبرز ضمن مجموعة الأفران متعددة الاستخدام التي توفر كافة وظائف جهاز "مايكروويف" والفرن والشواية. ومن أبرز ميزات هذا الفرن دعمه لتقنية بطاقات الذاكرة المحمية، الأمر الذي يسمح بتخزين 99 برنامجاً لوصفات الطبخ في وقت واحد.

مدير المنتج في شركة "باناسونيك للتسويق الشرق الأوسط" **آبي توماس** قال: "إن مجموعتنا الجديدة من أجهزة "مايكروويف" والأفران متعددة المهام المعدة للاستخدام التجاري جاءت نتيجة أبحاث مكثفة هدفت إلى تضمينها أفضل التقنيات والتصاميم".

"أجمل" للعطور تفتتح صالة عرضها الرقم 100

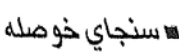
أعلنت؟ "أجمل" للعطور في الشرق الأوسط، عن افتتاح متجرها الرقم 100 الحصري في أم القيوين – الإمارات.

علق **نظير أجمل** قائلاً: "إن مصنعنا للعطور ذا التقنية العالية وخبراءنا المحليين هم من أهم عوامل الإبداع في تطوير منتجاتنا. وهو ما ساعد في تقدّمنا المستمر وفي قدرتنا على تلبية الطلب المتنامي على منتجاتنا المتوفّرة الآن في الشرق الأوسط وأوروبا".



■ ناظم القدسي

عيّنه بنك أبوظبي الوطني مديراً استثمارياً، وهو منصب مستحدث الأول في البنك. ويتمتع القدسي بخبرة واسعة في مجال المال والأعمال، إذ عمل منذ العام 1988.

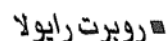


■ سنجاي خوصله

عيّنته شركة كرافت للأغذية رئيساً لها. وعمل خوصله قبل انضمامه إلى الشركة كمدير تنفيذي لقسم خدمات الأغذية والعملاء في مجموعة فونتيرا التعاونية ومقرها نيوزيلندا.

■ د. عبد الله الشامسي

عيّنته الجامعة البريطانية بدبي في منصب نائب رئيس الجامعة. ويُعد الشامسي، إماراتي الجنسية، تعليمه في جامعة "ليدز" في إنكلترا وفي معهد "جورجيا" للتقنية بالولايات المتحدة الأميركية، وتخصص في مجالات الهندسة المدنية والتصميم البيئي للمباني.



■ روبرت رايولا

عيّنته شركة أدوبي سيستمز في منصب مدير التسويق في الشركة وذلك لقيادة ستراتيجيتها التسويقية في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وسيكون رايولا مسؤولاً عن إدارة الحملات التسويقية والفعاليات التي تشارك فيها الشركة، ومنها مؤتمر ومعرض "أدوبي لايف 2007".

■ دافيد وودوارد

تم تعيينه في منصب رئيس تنفيذي لشركة آبار للاستثمار البترولي. ويملك وودوارد خبرة 36 عاماً في صناعة النفط العالمية شغل فيها عدة مناصب إدارية رفيعة بما فيها منصب نائب المدير العام لشركة أبوظبي للعمليات البحرية (أدما العاملة) ومنصب المدير العام لشركة أبوظبي للعمليات البرية (أدكو).

■ كرستوفر جون برستون

عيّنته مجموعة الفهيم في أبوظبي مديراً للمركبات (السيارات) في المجموعة. برستون بريطاني الجنسية حاصل على دراسات إدارية من جامعة "استون" في برمنغهام بالمملكة المتحدة، وسبق له العمل في شركة ديملر كرايسلر في المملكة المتحدة وفي "مرسيدس بنز"، وفي مجموعة كرايسلر.

تعيينات في شركة أبو ظبي الوطنية للطاقة

■ إيان ماكدونالد

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة للعمليات الإنتاجية. وهو يتمتع بخبرة تزيد على 30 عاماً، تولى خلالها عدداً من المناصب الفنية والإدارية. وسيتولى ماكدونالد مسؤولية دفع ستراتيجيات النمو لعمليات الاستكشاف والإنتاج، والإشراف على أداء الأصول التي تم الاستحواذ عليها.

■ رون هيسيلار

انضم هيسيلار إلى "طاقة" كنائب لرئيس المجموعة لشؤون الطاقة العالمية، وهو يتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال. وسيتولى هيسيلار مسؤولية عمليات الاستحواذ على محطات الطاقة العالمية، بالإضافة إلى تطوير وتنفيذ استثمارات التكرير والتوزيع.

■ فريدريك ليسيج

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة لعمليات التكامل وتحسين الأداء. وهو يحمل خبرة تزيد على 15 عاماً في مجال تعزيز أداء المؤسسات وكفاءة المكاتب الرئيسية.

■ مانو ميهرا

تم تعيينه في منصب نائب رئيس المجموعة للشؤون المالية والمصرفية، حيث يتولى ميهرا مسؤولية الشؤون المصرفية وأسواق رأس المال والتخمينات الاستثمارية. وهو يتمتع بأكثر من 10 أعوام من الخبرة في المجال المصرفي، كان آخرها لدى قسم الاستثمارات المصرفية في بنك HSBC.

تعيينات وترقيات في "أبراج كابيتال"

■ ديفيد دونالدسون

عيّنته "أبراج كابيتال" مديراً مالياً لها. ويحفل سجل دونالدسون بأكثر من 20 عاماً من الخبرة في العمل المصرفي الاستثماري في لندن.

■ جوناثان هول



تمت ترقيته إلى منصب مدير تنفيذي للشركة. ويتمتع هول بخبرة تفوق 25 عاماً من العمل في مجال الملكية الخاصة والخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية.

وقد انضم إلى "أبراج كابيتال" في العام 2002، كما يشغل عضوية مجلس إدارة عدد من الشركات الكبرى.

■ عمر لودهي



رقّته الشركة إلى منصب مدير تنفيذي لها. ويتمتع لودهي بخبرة تفوق 25 عاماً عمل خلالها في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية في آسيا وأوروبا والشرق الأوسط.

وهو يعمل على استدراج وإتمام الصفقات الاستثمارية في "أبراج كابيتال"، فضلاً عن إدارة أنشطة ما بعد الاستحواذ.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2430698

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Nimr Center,Al Olayah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 105
TEL: + 966 2 651 9465
FAX: + 966 2 651 9465

QATAR

office # 16 ,Bin Tower center,
TV roundabout ,Doha , Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index